



# L'AVENIR DU TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL

Quelle politique face  
aux mutations mondiales?



# L'AVENIR DU TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL

*Quelle politique  
face aux mutations mondiales ?*

## ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1<sup>er</sup> de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996) et la République de Corée (12 décembre 1996). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Also available in English under the title:  
THE FUTURE OF INTERNATIONAL AIR TRANSPORT POLICY  
Responding to Global Change

© OCDE 1997

Les demandes de reproduction ou de traduction totales ou partielles de cette publication doivent être adressées à :

M. le Chef du Service des Publications, OCDE  
2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, France.

## AVANT-PROPOS

Le transport aérien international est en soi un secteur économique majeur et en même temps un fournisseur de services indispensables à une grande variété d'activités économiques et de loisirs. C'est aussi un secteur qui a fait l'objet de contrôles réglementaires extensifs. Le monde bouge cependant et avec l'internationalisation croissante des activités économiques et de la demande des ménages pour les activités de loisirs, notamment le tourisme, est apparu un besoin d'approfondir la compréhension du rôle du transport aérien dans l'économie internationale et de revoir la structure réglementaire qui l'encadre.

Ce point de vue a été reconnu lors d'une conférence du Forum de l'OCDE qui s'est tenue en 1992 et qui a semé les germes des événements qui ont conduit à la réalisation de cette étude. Le travail lui-même a été réalisé par le Secrétariat de l'OCDE et supervisé par un Groupe directeur dont la composition (*cf.* annexe 2) allait au-delà de l'habituelle participation de hauts fonctionnaires des gouvernements de l'OCDE pour inclure également des représentants au plus haut niveau des entreprises et des consommateurs. La représentation des entreprises au sein du Groupe avait vocation à apporter la perspective la plus large possible sur des sujets clés et par conséquent, comprenait – en plus des représentants de grandes compagnies aériennes – des représentants des aéroports, des constructeurs d'avions et des fournisseurs de kérosène.

Cette publication regroupe le travail analytique qui constitue un élément fondamental du projet et une liste de recommandations applicables à l'action des pouvoirs publics. Sans aller jusqu'à une unanimité complète, le rapport reflète un large consensus au sein du Groupe directeur. En général, le Groupe a reconnu qu'une plus grande libéralisation du marché pourrait apporter des gains d'efficacité économique à long terme mais, bien entendu, les participants n'ont pas été tout à fait d'accord sur tous les points. D'ailleurs, le gouvernement japonais a soumis un éclairage dissident (*cf.* annexe 1). Néanmoins, le rapport et les recommandations reçoivent le soutien d'une très grande majorité du groupe. Le projet a été dirigé par Wolfgang Michalski. L'équipe de rédaction du secrétariat était composée de Kenneth Button, Wolfgang Michalski, Barrie Stevens et Peter Weiss. Cet ouvrage est mis à la disposition du public sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE.



## TABLE DES MATIÈRES

Introduction, résumé et recommandations applicables à l'action des pouvoirs publics . . . . .	7
1. Mondialisation des activités économiques : tendances et perspectives . . . . .	27
2. Mutations et incertitudes dans le secteur de l'aviation internationale . . . . .	43
3. Problèmes d'entrée et de sortie dans le transport aérien international . . . . .	63
4. Fonctionnement de la concurrence . . . . .	91
5. Questions d'ajustement structurel dans le secteur de l'aviation internationale . . . . .	115
6. Modes de transition possibles dans le secteur du transport aérien international . . . . .	129
Bibliographie . . . . .	149
Glossaire . . . . .	159
<i>Annexes :</i>	
1. Point de vue du Japon sur la partie « Introduction, résumé et recommandations applicables à l'action des pouvoirs publics » du « Projet de l'OCDE sur le transport aérien international » . . . . .	165
2. Groupe directeur du Projet de l'OCDE sur le transport aérien international . . . . .	169





## **INTRODUCTION, RÉSUMÉ ET RECOMMANDATIONS APPLICABLES A L'ACTION DES POUVOIRS PUBLICS**

Le transport aérien international est indiscutablement un vaste secteur d'activité qui connaît une croissance rapide. Les compagnies aériennes internationales enregistrent maintenant plus de 1 350 milliards de passagers-kilomètres de trafic par an, et le fret aérien représente largement plus d'un tiers de la valeur des exportations mondiales de produits manufacturés. Le trafic passagers et le trafic de marchandises augmentent respectivement de 9 pour cent par an et de 11 pour cent en moyenne depuis 1960. Sans des réseaux de transport aérien étendus, d'importantes industries du secteur tertiaire, comme le tourisme international, n'auraient pas connu l'expansion qui les a amenées à leur niveau actuel. Le transport aérien international a également été l'un des principaux éléments moteurs de la mondialisation des systèmes de production et de distribution, et il conservera de toute évidence à l'avenir son rôle important dans le développement économique.

Malgré tout, le secteur de l'aviation internationale fait face à une grande diversité de défis qui sont liés aux nouvelles tendances économiques et sociales, aux ruptures des tendances passées et aux nouvelles technologies. De nouveaux marchés prennent forme tandis que les besoins des marchés établis changent. La politique en matière de réglementation est également influencée par des idées nouvelles. En partie pour cette raison, la structure du secteur du transport aérien subit de profondes transformations. Ainsi les compagnies aériennes, voulant tirer parti des avantages commerciaux et opérationnels que confère une large présence sur le marché, ont multiplié les alliances stratégiques au cours de la dernière décennie. Par ailleurs, le recours de plus en plus fréquent à la location d'aéronefs et à la sous-traitance de la maintenance et d'autres activités a facilité l'accès des petits transporteurs à certains marchés.

Le projet de l'OCDE sur le transport aérien international visait essentiellement à évaluer certains des principaux défis auxquels le secteur est confronté. Il fait suite à la conférence intitulée « Vers une politique nouvelle pour le transport aérien international », qui s'est tenue en juin 1992 dans le cadre du Forum de l'OCDE sur l'avenir et dont le but était d'examiner la performance de l'industrie et ses perspectives à long terme. Les objectifs du projet de l'OCDE et du rapport qui en découle sont de donner aux gouvernements et aux principaux acteurs du secteur de l'aviation une vue d'ensemble de l'évolution future possible du transport aérien international et de leur fournir une évaluation commune des politiques qui seront nécessaires pour faire en sorte que le secteur de

l'aviation contribue pleinement au développement économique dans les pays de l'OCDE et dans l'ensemble du monde.

Le rapport révèle que le secteur du transport aérien est par nature souple et que l'on peut en général faire confiance aux forces du marché pour produire des résultats économiquement efficaces. Il est donc justifié de vouloir développer un marché de l'aviation internationale où la concurrence soit viable et puisse s'exercer dans l'intérêt de tous. A cet égard, il entre dans le rôle des pouvoirs publics d'établir le cadre réglementaire général qui permette au marché de fonctionner efficacement.

## **A. Résumé du rapport analytique**

Avant de présenter les recommandations applicables à l'action des pouvoirs publics, il importe de comprendre précisément le fonctionnement du secteur du transport aérien international. En premier lieu, il faut connaître les éléments qui déterminent la demande de services aériens et savoir comment ils évolueront vraisemblablement à l'avenir. Il est également essentiel d'examiner le côté de l'offre et de comprendre comment l'action des pouvoirs publics et des fournisseurs de services aériens influe sur l'efficacité économique du secteur. A partir de cette analyse, l'action des pouvoirs publics doit tenir compte des types d'ajustement structurel qui s'imposeront à l'avenir pour relever les nouveaux défis, ainsi que des modalités de transition possibles.

### ***1. La mondialisation des activités économiques et ses incidences sur le secteur de l'aviation internationale***

Le secteur de l'aviation internationale fait partie intégrante de l'économie mondiale contemporaine, modelant la structure du développement économique et en subissant l'influence en retour. L'aviation internationale a connu un essor considérable au cours des trente dernières années, et a dû faire face à des changements économiques et technologiques majeurs. Peu d'indices laissent présager un ralentissement de ce dynamisme et, compte tenu de la place qu'occupe le secteur de l'aviation dans l'économie nationale et internationale, il est essentiel de lui donner les moyens de répondre efficacement aux besoins de l'industrie contemporaine et des consommateurs.

La croissance économique, l'augmentation du revenu disponible et l'allongement du temps libre, du côté de la demande, conjugués à la baisse des tarifs aériens réels et au progrès technique, du côté de l'offre, ont constitué les éléments moteurs de la croissance à long terme du transport aérien international. Le trafic aérien a doublé au cours de chacune des trois dernières décennies et n'a cessé de se développer à un rythme environ deux fois plus rapide que le taux de croissance mondial du PIB. L'ampleur générale de cette expansion, ainsi que ses disparités géographiques sont cependant également liées au processus d'internationalisation rapide des activités économiques.

Au niveau microéconomique, le processus d'internationalisation se retrouve dans une transformation profonde des stratégies des entreprises. Le recours à des sources d'approvisionnement internationales pour les intrants intermédiaires et les composants croît rapidement, et les entreprises des pays industrialisés avancés concentrent de plus en

plus leurs activités sur des segments à plus forte valeur ajoutée de la chaîne de production. L'interaction des entreprises à l'échelle planétaire s'organise par le biais de réseaux de sociétés associées et dans le cadre d'accords sans participation (sous-traitance, franchise, filiales conjointes et alliances). Les transports modernes et les technologies de l'information jouent un rôle déterminant dans cette évolution, en procurant les moyens de synchroniser et de coordonner des activités géographiquement disséminées.

Au niveau macroéconomique, sous l'effet de mesures de libéralisation de grande envergure et de l'évolution technologique, les transactions internationales sur biens, services et capitaux connaissent une forte croissance. L'aboutissement du cycle de négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay devrait stimuler de nouveau l'internationalisation des activités économiques, en entraînant une réduction supplémentaire des barrières commerciales traditionnelles et en instaurant de nouvelles règles importantes dans le domaine des services, des investissements, des droits de propriété intellectuelle, des normes techniques et de sécurité, ainsi que des marchés publics. De même, l'Accord multilatéral sur l'investissement, qui se négocie actuellement à l'OCDE, accélérera vraisemblablement le déploiement international des moyens de production.

Parallèlement à l'élargissement géographique et à la multiplication des échanges commerciaux dans un cadre multilatéral mondial, les pays d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie cherchent à nouer des relations économiques encore plus étroites par le biais d'accords régionaux. Bien que le risque que ces accords donnent lieu à la formation de forteresses commerciales protectionnistes soit parfois évoqué, il est généralement admis qu'ils apportent, au contraire, un soutien au système multilatéral en agissant comme des paliers intermédiaires dans la mondialisation de l'économie. L'aviation civile internationale, même si elle est peu concernée par les résultats du cycle de l'Uruguay, fait partie de plusieurs accords régionaux, dont le plus notable est le programme qui vise la mise en place du marché intérieur de l'Union européenne.

L'approfondissement et l'élargissement de la division du travail, la tendance qui se dessine en matière d'intégration économique, ainsi que le progrès technique sont à l'origine de changements structurels de grande ampleur qui devraient contribuer à soutenir la demande de transport international, notamment de transport aérien. Il est probable que la participation des entreprises internationales au développement et à la production conjointe de composants intégrant des technologies de pointe stimule la part des produits peu pondéreux à forte valeur ajoutée dans le commerce international. De plus, la généralisation des notions de production en flux tendu et à effectifs réduits aura pour effet de raccourcir sensiblement les cycles de production et de renforcer le caractère impératif d'une livraison rapide et fiable. L'intégration progressive de pays éloignés des centres industriels traditionnels dans l'économie mondiale stimulera la demande de transport sur longue distance. Le transport de produits peu pondéreux à forte valeur ajoutée sur des distances plus longues, combiné à l'importance croissante du facteur temps, devrait conférer au transport aérien un solide avantage comparatif par rapport aux autres modes de transport.

Ces tendances à la mondialisation des structures de production auront une incidence sensible sur le transport aérien des marchandises, mais stimuleront aussi le trafic passagers. Ainsi, les nouvelles stratégies de gestion, qui privilégient par exemple le recours à

des sources d'approvisionnement mondiales, combinées au perfectionnement des systèmes d'information et de communication, entraînent un accroissement de la demande de contacts personnels au niveau international. L'importance croissante, dans les pays industrialisés, des activités tertiaires, qui sont plus grandes consommatrices de voyages que le secteur manufacturier, renforce aussi la demande de services aériens. L'augmentation soutenue du nombre de déplacements professionnels internationaux, en particulier en ce qui concerne le personnel expatrié, ne fera qu'accentuer cette tendance.

Les déplacements touristiques internationaux, qui connaissent un essor rapide, sont un facteur dynamique d'importance qui continuera à stimuler la croissance du secteur du transport aérien de passagers. En effet, le tourisme, auquel revient déjà une large part des voyages par avion, est un secteur d'activité qui devrait poursuivre son développement pour atteindre une dimension mondiale, en affichant des taux de croissance largement supérieurs à ceux de la production mondiale. Le voyage touristique est favorisé par l'augmentation des revenus, l'allongement du temps consacré aux loisirs ainsi que par des facteurs démographiques et sociaux, comme le vieillissement de la population dans les pays de l'OCDE, qui se conjuguent à une diminution des tarifs aériens réels. L'augmentation de la part des voyages touristiques vers des destinations éloignées dans l'ensemble du secteur du voyage se poursuivra, mais elle ne sera pas répartie également entre les régions du monde.

Si on semble s'accorder pour dire que l'évolution mondiale en cours sera stimulante pour le transport aérien, il en va autrement en ce qui concerne le rythme, la composition et la répartition géographique de cette évolution. Les risques généraux qui caractérisent les marchés du transport de passagers et de fret, ainsi que des incertitudes, comme la possibilité de conflits commerciaux internationaux, la rapidité et le profil du progrès technologique, ou encore des pressions environnementales de plus en plus fortes au niveau mondial, pourraient sensiblement modifier le cours de l'évolution. En ce qui concerne l'aviation internationale, ces facteurs auraient une forte incidence, qui pourrait être difficile à prévoir, sur l'ampleur et le profil des marchés du transport de passagers et de fret. Le degré et la nature des incertitudes que l'évolution mondiale future engendrera peut-être dans le transport aérien varieront aussi beaucoup selon les régions.

Un secteur dynamique comme l'aviation internationale doit être capable de s'adapter rapidement à l'évolution des marchés, des structures institutionnelles et de son cadre d'exploitation. Il a toujours été à l'avant-garde de l'utilisation des systèmes d'information, en cherchant à la fois à répondre à ses propres besoins immédiats et à faire des prévisions à long terme. Dans ces deux domaines, le secteur de l'aviation s'est fondé sur les prévisions internes réalisées à l'échelle des sous-secteurs (compagnies aériennes ou aéroports, par exemple) et sur des prévisions publiées notamment par les organismes internationaux ou les aviateurs. Ces prévisions ne se sont toutefois pas toujours révélées exactes. Les tendances à long terme ont souvent été fondées sur des interprétations erronées et nombre de chocs à court terme n'ont pas été prévus. Il est également possible qu'elles ne fournissent pas le type d'informations dont les gestionnaires et les décideurs ont besoin pour faire face aux problèmes d'aujourd'hui.

La prévision reste un art et non une science, et à mesure que la nature de l'incertitude affectant le marché international de l'aviation évolue, les projections devront reposer

sur d'importants nouveaux éléments d'appréciation. De nouvelles tendances non négligeables se dessinent, par exemple, dans la structure de la demande touristique. On constate un développement rapide des services dans les nouvelles économies dynamiques d'Asie et d'Amérique latine, et le marché du transport aérien est en pleine transformation dans les pays d'Europe centrale et orientale. Par ailleurs, en marge du secteur de l'aviation, des ruptures de tendances se profilent également, avec le développement des services ferroviaires à grande vitesse et des services de télécommunications, qui auront un impact croissant sur le marché de l'aviation. De profondes mutations techniques se poursuivent également : nouveaux systèmes de contrôle de la circulation aérienne et possibilité de construire des avions beaucoup plus grands. Ces mutations sont toutefois plus faciles à prévoir que les changements liés à la situation des marchés des services aériens, où les forces qui sont à l'origine des tendances actuelles prennent de nouvelles formes à mesure que les marchés arrivent à maturité.

L'aviation civile est un secteur où le coût des immobilisations est élevé, surtout en ce qui concerne l'infrastructure. Par conséquent, des décisions inopportunes en matière d'investissement peuvent coûter très cher. Le coût d'opportunité pour la collectivité, en particulier, peut être élevé si des prévisions inexactes sont à l'origine de périodes de surinvestissement ou de sous-investissement à l'échelle du secteur. C'est pourquoi il convient, pour faire face à la grande incertitude qui caractérise le secteur, d'associer plusieurs types de mesures. Les méthodes de prévisions actuelles devront être perfectionnées afin de tenir compte de l'ensemble des changements qui affectent actuellement le marché international de l'aviation. Cela implique non seulement qu'on ait davantage recours à des techniques comme l'analyse par scénarios et les procédures Delphi, mais aussi qu'on reconnaisse la nécessité de mieux comprendre le fonctionnement de ce secteur plutôt que de s'en tenir aux relations observées dans le passé. Par ailleurs, il faut autoriser le secteur de l'aviation lui-même à mettre au point des stratégies lui permettant de réagir avec souplesse aux ruptures de tendances et aux nouvelles forces en jeu. Dans cette optique, en fournissant des formes d'incitation adéquates et en créant les conditions de flexibilité voulues pour laisser jouer plus librement les mécanismes du marché, on met en place un cadre économique dans lequel l'aviation internationale a les moyens de relever le défi que représente les nouvelles incertitudes.

## ***2. Politique gouvernementale et efficience dans les services de transport aérien***

Au cours des quinze dernières années, l'orientation de la politique des transports aériens a évolué de la protection des compagnies aériennes en place vers la recherche de gains d'efficacité et la prise en compte des intérêts des consommateurs. De ce fait, ce sont les questions de concurrence dans le secteur des transports aériens qui dominent maintenant et pour lesquelles il convient de distinguer deux aspects généraux : d'une part, la concurrence pour l'accès au marché, qui désigne les conditions dans lesquelles de nouveaux transporteurs se lancent sur le marché du transport aérien ou bien des transporteurs établis ouvrent des services aériens sur d'autres routes et, d'autre part, la concurrence sur le marché, qui concerne les conditions effectives dans lesquelles la concurrence joue sur le marché du transport aérien. Bien que les frontières entre les deux notions restent floues, il est possible de les distinguer dans l'analyse. C'est l'approche adoptée ici,

les deux aspects étant examinés l'un après l'autre, et l'accent étant mis sur les caractéristiques structurelles sous-jacentes des politiques de concurrence, en particulier à partir de l'expérience des marchés intérieurs libéralisés, et sur leurs conséquences relatives au marché du transport aérien international.

La théorie économique classique postule une concurrence parfaite sur des marchés fonctionnant parfaitement – avec des possibilités d'entrée et de sortie sans obstacle, l'information étant totalement accessible et la disponibilité des moyens de production n'étant pas limitée. L'idée d'un accès sans restriction est particulièrement importante car elle est supposée, théoriquement, garantir que seuls les producteurs les plus efficaces demeureront sur le marché. Plus récemment est apparue la théorie des marchés contestables qui considère que, même s'il n'y a pas d'entrée effective, la simple menace d'entrée peut discipliner, fût-ce à un moindre degré, le comportement des opérateurs en place. Toutefois, s'agissant du transport aérien international, ni la notion de concurrence parfaite ni celle de contestabilité n'ont donné de résultats probants.

Plus réaliste, dans le contexte du transport aérien international, est la notion de concurrence praticable dans laquelle le nombre des acteurs, bien que faible, pourrait être suffisamment important pour assurer la concurrence entre opérateurs en place et l'entrée de nouveaux opérateurs est possible sans impliquer des coûts prohibitifs. Bien qu'un tel marché ne corresponde pas à l'idéal de la concurrence parfaite ou de la contestabilité, il pourrait néanmoins fonctionner suffisamment bien pour que les opérateurs existants soient encouragés à réduire leurs coûts de prestation de service, adapter leurs services – y compris les structures tarifaires – aux besoins de la clientèle et adopter de nouvelles technologies. Dans de telles circonstances le rôle des gouvernements serait de parvenir à réunir les conditions permettant de créer cette concurrence praticable, et de veiller à ce que les divergences des législations n'introduisent pas de distorsions importantes dans la concurrence.

Le transport aérien international pose un grand nombre de problèmes d'entrée et de sortie. Certains s'expliquent par la spécificité de cette industrie (degré de défaillance du marché) mais peut-être aussi, et surtout, d'autres sont-ils liés aux régimes réglementaires en vigueur (défaillance de l'intervention réglementaire). Il en ressort que, même après une libéralisation approfondie, il est peu probable que le secteur fonctionne comme un marché parfaitement concurrentiel ou contestable. L'enjeu est de réduire le plus possible les obstacles artificiels à l'entrée et à la sortie, et de faire en sorte que ceux qui subsistent ne se retrouvent pas en situation de concurrence déloyale. Il faut aussi veiller, dans le même temps, à maintenir des normes de sécurité élevées et à assurer la contribution du secteur à la réalisation d'objectifs plus généraux de la collectivité, comme la protection de l'environnement ou l'offre d'un service de transport approprié pour les zones éloignées.

Le secteur du transport aérien présente une structure de coûts complexe, offrant à divers degrés des possibilités d'économies de taille, de gamme, de densité, de normalisation et d'expérience. Les opérateurs en place peuvent sans doute jouir de certains avantages naturels par rapport aux entrants potentiels, mais ces avantages sont similaires à ceux dont jouissent les acteurs établis dans nombre d'autres secteurs. La question n'est pas l'existence d'entraves à l'entrée sur le marché qui, en soi, ne sont pas un problème, mais plutôt la nécessité d'empêcher les acteurs déjà établis d'exploiter à ce point les

avantages de leur position que cela prive le public des retombées bénéfiques d'une concurrence praticable. Les types de problèmes réglementaires et économiques qui en résultent sont toutefois similaires à ceux que présentent d'autres secteurs caractérisés par des coûts élevés en capital et en facteurs indivisibles. Les stratégies aptes à résoudre ces imperfections sont bien connues. L'argumentation économique ne semble guère fournir de raisons d'élargir la portée de la réglementation au-delà de ces limites dans le domaine du transport aérien international.

Les réactions des compagnies aériennes en place à l'entrée et à la menace d'entrée, par leurs politiques de prix et de capacité, et par l'adoption de dispositions commerciales comme les primes aux voyageurs fréquents, sont une conséquence presque inévitable de l'ouverture des marchés. Les compagnies en place agissent de façon à se protéger contre l'entrée de nouveaux transporteurs et, le plus souvent, d'opérateurs en place essayant de desservir d'autres marchés. La très grande majorité de ces mesures sont des éléments légitimes d'une stratégie concurrentielle. Quelques-unes représentent des artifices visant à dissuader de nouvelles entrées, encore qu'avec la généralisation de la libéralisation, leur influence tende à s'amoindrir au fur et à mesure que les nouveaux entrants potentiels sont mieux à même d'élaborer des répliques stratégiques, par exemple en rendant interchangeables leurs programmes de primes aux voyageurs fréquents. Il demeure toutefois nécessaire de conserver la possibilité de mettre en œuvre des mesures spécifiques limitant ou interdisant les comportements ostensiblement anticoncurrentiels de la part des compagnies en place. Diverses questions ont déjà été abordées ou sont en train de l'être à l'échelon international concernant, par exemple, les systèmes de réservation informatisée.

Les compagnies aériennes peuvent aussi tenter d'élargir leur emprise par leur politique tarifaire ou par leur niveau de service. Ce type de stratégie n'est pas propre au marché du transport aérien international, et relève normalement de la politique générale de la concurrence. C'est néanmoins un problème très difficile à gérer, en raison de la difficulté pratique qu'il y a à faire la différence entre des pratiques anticoncurrentielles et une réaction commerciale légitime à un changement dans les conditions du marché. Si, dans certains cas particuliers, on soupçonne un comportement anticoncurrentiel, il importe que la charge de la preuve incombe aux instances de surveillance.

Les compagnies aériennes, pour augmenter leurs profits ou pour améliorer leur efficacité, ont tendance à accroître leur présence sur le marché. Cela peut se faire au travers de fusions ou de la constitution d'alliances, notamment pour le partage de code. Si ces pratiques sont généralement bénéfiques pour les compagnies aériennes et pour les consommateurs, dans des conditions d'entrée limitée, elles peuvent néanmoins, du point de vue de la concurrence, présenter un risque que les autorités de surveillance doivent prendre en compte. Les alliances stratégiques entre compagnies aériennes, par exemple, permettent souvent d'améliorer les correspondances interlignes et l'aménagement des horaires, outre la possibilité de rendre les programmes de fidélisation interchangeables, mais elles peuvent aussi engendrer des situations de position dominante.

Les coûts élevés et le caractère indivisible de l'infrastructure d'accompagnement sont au nombre des difficultés que posent l'entrée de nouveaux transporteurs et l'expansion des transporteurs établis. Compte tenu des goulets d'étranglement existants, l'expansion de la capacité globale des infrastructures est souvent un préalable indispensable pour faire face à

l'accroissement des volumes de trafic. Toutefois, au vu des expériences passées et de la complexité du processus de planification, on peut douter que les investissements d'infrastructure actuellement envisagés dans les pays de l'OCDE et ailleurs soient pleinement réalisés. Même si ces projets étaient réalisés, il est clair que cela n'entraînerait pas l'apparition de capacités excédentaires – et les encombrements de la circulation aérienne continueraient de poser de graves problèmes dans de nombreuses parties du monde.

Outre la construction de plus d'équipements, il est possible également d'élargir les capacités en exploitant de façon plus efficiente l'infrastructure existante. Des initiatives ont été engagées pour améliorer la gestion des aéroports et l'efficacité technique de l'infrastructure physique. Des progrès ont été accomplis dans certains aéroports, par exemple, en basant la répartition de la capacité en pistes d'envol sur des critères économiques et en supprimant les restrictions d'accès aux facilités d'assistance en escale. Cependant, la tarification actuelle de l'infrastructure du transport aérien est rarement efficace sur le plan économique et les fournisseurs de différents services aéroportuaires continuent de se heurter à des obstacles physiques, réglementaires ou autres.

L'accès à l'infrastructure du transport aérien est une question au moins aussi importante que la capacité de transport elle-même. Pour qu'une concurrence praticable s'instaure dans les services de transport aérien, il importe que les modalités d'accès à l'infrastructure et d'utilisation de celle-ci soient équitables pour tous les concurrents. Les redevances d'utilisation des infrastructures et les conditions d'accès à celles-ci influent sur les conditions de concurrence entre les compagnies aériennes. Il est avéré aujourd'hui que certains marchés sont affectés de manière négative par les disparités concernant, par exemple, les frais de manutention, le manque d'accès à des services de manutention concurrents et les attributions de créneaux d'atterrissage. Les nouveaux entrants, en particulier, peuvent être affectés par les restrictions d'accès à l'infrastructure, d'autant que la libéralisation peut accroître la congestion de ces mêmes infrastructures.

Le transport aérien est un secteur qui pose tout un ensemble de problèmes du point de vue de l'environnement, de la sûreté et de la sécurité. Comme dans d'autres secteurs, il existe de bonnes raisons économiques pour internaliser les coûts du transport aérien en matière d'environnement et de sécurité, par le biais de mesures soit fiscales, soit réglementaires. Le risque est que si la mesure n'est pas directement liée aux coûts pour l'environnement, les dispositions environnementales sont susceptibles d'affecter les bases de la concurrence entre les compagnies aériennes et entre les aéroports. Il faut aussi veiller à ce que les mesures appropriées visant à la sécurité et à la sûreté du transport aérien international soient efficaces, efficientes du point de vue économique et continuellement sous examen.

La plupart des gouvernements interviennent aussi directement pour agir sur la nature de la concurrence sur les marchés de l'aviation internationale. Les accords bilatéraux de services aériens étaient conçus pour permettre, sur la base d'une égalité des chances, une participation directe de tous les pays à l'activité du transport aérien international; ils fixent les conditions de concurrence en précisant quelles compagnies peuvent entrer en lice, la capacité qui peut être offerte et le degré d'entente permis. Ces accords sont souvent beaucoup moins restrictifs que par le passé, et les arrangements régionaux ont permis d'introduire une libéralisation appréciable, dans les limites de leur champ



d'application. De plus, avec l'expansion des réseaux aériens, les usagers disposent d'un choix plus étendu d'itinéraires et de conditions de service qui font échec à certains blocages du système.

Les règles qui régissent la propriété peuvent aussi entraver l'entrée de transporteurs concurrentiels, mais les choses changent progressivement avec l'assouplissement des règles de participation au capital et la privatisation. Les pouvoirs publics interviennent aussi en accordant des subventions ou d'autres formes d'aide financière. Cependant, ces mesures ne sont souvent pas clairement ciblées, de sorte que leurs objectifs économiques ne sont pas atteints. Autrement dit, bien qu'il y ait du changement, il subsiste des contraintes institutionnelles qui restreignent le champ d'une véritable concurrence. De nombreux marchés internationaux restent strictement réglementés, les pouvoirs publics continuent d'intervenir directement dans le fonctionnement du marché et la sortie des compagnies aériennes inefficaces est souvent empêchée.

### ***3. Les défis de la restructuration et de la transition***

L'ajustement structurel concerne la façon dont un secteur industriel peut adapter son approvisionnement, sa production et sa distribution à des conditions économiques, technologiques et institutionnelles en évolution, de façon à contribuer à l'efficacité totale de l'économie. Bien que la théorie économique classique suppose en général que ces ajustements peuvent être réalisés rapidement et sans coûts de transaction, dans la pratique, ces coûts influent sur le rythme du changement structurel.

Ces coûts peuvent être réduits ou limités au minimum si le contexte économique et social général est propice à l'investissement, à l'innovation et à l'adaptation structurelle. Ceci implique au niveau macroéconomique le renforcement d'une croissance non-inflationniste soutenue; au niveau meso-économique le bon fonctionnement des marchés de biens, de la main-d'œuvre et des capitaux; et au niveau microéconomique, l'assurance d'un transfert constant, déclenché essentiellement par le marché, de ressources provenant d'activités moins productives vers des activités plus productives.

Le transport aérien international doit faire face à un défi de changement provenant de trois côtés : premièrement, à partir de l'évolution de la demande, où de nouvelles forces directrices et des ruptures de tendances potentielles entravent la continuité des tendances passées; deuxièmement, du côté de l'offre, où les nouveaux produits, les changements technologiques et les nouvelles méthodes de gestion exigent de nouvelles approches; et troisièmement, du fait d'un environnement réglementé où, par exemple, de nombreux gouvernements envisagent de profondes réformes institutionnelles, soit en modifiant les anciens régimes (accords bilatéraux plus libéraux), soit en mettant en place de nouvelles structures (dispositions multilatérales ou régionales).

Une telle situation exige des fournisseurs de services de transport aérien une adaptabilité considérable de leur capacité d'exploitation, de leur personnel et de leur structure organique. Il ressort des chapitres suivants qu'une libéralisation des marchés reposant sur la liberté d'entrée et de sortie, sur un mécanisme efficace de formation des prix et sur l'absence de restrictions de capacité artificielles pourrait donner à l'aviation internationale la souplesse dont elle a besoin pour se restructurer en fonction de l'évolu-

tion de la situation économique, technologique et réglementaire. On s'attachera ici davantage à la façon dont les facteurs institutionnels peuvent entraver la restructuration des compagnies et du secteur dans son ensemble.

La situation actuelle a des origines différentes selon les régions du monde. Ainsi, l'efficacité et la taille des compagnies varient considérablement, les régimes réglementaires diffèrent selon les pays et les marchés, de même que l'accès à l'infrastructure. Certaines de ces différences s'expliquent par des avantages comparatifs naturels, tandis que d'autres sont attribuables à des distorsions causées par des imperfections du marché ou des dispositions institutionnelles. Ces différences sont susceptibles d'avoir une incidence sur la faculté des compagnies aériennes de gérer le changement structurel. Elles peuvent aussi influencer sur le rythme du processus de changement structurel. La situation est aggravée par la forte intensité capitalistique de l'industrie aéronautique et par sa structure financière (c'est-à-dire des investissements considérables à fonds perdus). Pour les décideurs, il s'agit de déterminer dans quelle mesure, le cas échéant, ils doivent tenir compte de ces disparités dans leurs décisions sur les arrangements institutionnels destinés au secteur du transport aérien international.

L'accessibilité et la répartition actuelles de l'infrastructure constituent d'autres difficultés qui limitent la capacité des compagnies aériennes de s'adapter aux nouvelles caractéristiques de la demande et de réduire autant que possible leurs propres dépenses d'exploitation. L'aviation internationale repose fortement à la fois sur les installations aéroportuaires et les systèmes de contrôle de la circulation aérienne et de navigation. Le processus d'ajustement structurel peut être entravé par l'inadaptation du niveau de l'infrastructure physique disponible ainsi que par l'inefficacité technique et économique de son utilisation.

Un certain nombre de caractéristiques institutionnelles ont également une incidence sur la forme et le rythme de la restructuration. Outre les effets des accords de services aériens, les règles visant la propriété peuvent entraver le processus de transformation. Dans de nombreux cas, l'ajustement structurel peut être facilité s'il s'accompagne d'une modification apportée au régime de propriété des compagnies aériennes, surtout le transfert de celles-ci du secteur public au secteur privé. Des règles de propriété inutilement rigides, notamment des restrictions sur la propriété, peuvent réduire la marge de manœuvre dont disposent les compagnies aériennes et limiter les fonds qui sont disponibles pour financer la transformation structurelle. En bout de ligne, ces obstacles peuvent ralentir le processus d'ajustement et être à l'origine de structures inefficaces et de distorsions des marchés.

Il faut également prendre en compte un certain nombre de questions institutionnelles liées à la politique de la concurrence. Un manque de transparence en ce qui concerne les règlements relatifs à la concurrence peuvent notamment occasionner des problèmes. En outre, la diversité des mesures relatives à la concurrence et le manque de compatibilité des règlements fondamentaux et de leur mise en application dans les pays de l'OCDE peuvent constituer des obstacles institutionnels au processus de restructuration.

Des arrangements institutionnels restrictifs entraveront le processus de restructuration du secteur du transport aérien, lequel sera alors incapable de s'ajuster aux transformations dynamiques continues de l'environnement économique, social et technologique. En général, l'analyse suggère que les pouvoirs publics limitent leur intervention dans le

secteur à l'application des règles de la concurrence (politiques générales en ce qui concerne les fusions, par exemple, ou qui visent des questions propres au secteur, comme les systèmes informatisés de réservation) ainsi que de la réglementation concernant la protection du consommateur et de l'environnement et la sécurité, et à veiller à ce que des services suffisants soient assurés, pour des raisons d'intérêt général. D'autres formes d'intervention des pouvoirs publics auront aussi certainement des incidences non seulement sur le secteur du transport aérien, mais sur d'autres secteurs de l'économie également.

Les difficultés qui caractérisent le processus d'ajustement sont pour une bonne part imputables au fait que tous les transporteurs aériens n'ont pas la même capacité concurrentielle dans un environnement obéissant aux lois du marché, ce qui s'explique dans une certaine mesure par le cadre institutionnel dans lequel chacun a évolué. Les positions initiales différentes auront de toute évidence une incidence sur les stratégies les plus susceptibles d'être efficaces. Ces stratégies de transition peuvent englober différents sujets, comme les moyens de développer ou de restructurer les accords de services aériens et de répartir la capacité d'infrastructure. Les accords de services aériens constituent la pierre angulaire du cadre réglementaire actuel. Bien que les stratégies de transition puissent comporter des transformations radicales du système, comme l'adoption rapide d'une structure multilatérale libérale, compte tenu des coûts de transition que supposerait une réforme en profondeur du système, ainsi que de la réalité politique, la seule option réaliste consiste en une approche graduelle associant des mesures aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral.

Il importe de pleinement prendre en compte les incidences au plan social qui caractérisent toute modification du régime de réglementation. Dans certains cas, les pouvoirs publics pourront juger nécessaire d'intervenir afin d'atténuer les conséquences fâcheuses du processus de transition (par exemple en termes de perte d'emplois, ou en cas de détérioration substantielle des conditions d'emploi), afin de rendre les changements politiquement réalisables et socialement acceptables. Il faudra veiller à ce que cette intervention ne réduise pas sensiblement les bienfaits globaux de la réforme. Un contrôle excessif du changement peut considérablement amoindrir les gains économiques de la restructuration dont pourrait bénéficier le secteur et avoir des conséquences néfastes plus larges sur l'expansion économique mondiale.

Le cadre institutionnel dans lequel l'aviation internationale exerce ses activités est complexe et interactif, et il importe par conséquent que tous les autres aspects de la structure réglementaire du secteur soient passés en revue. La transition peut aussi comprendre d'autres types de changement institutionnel qui peuvent être indépendants des modifications apportées aux accords de services aériens (règles concernant la propriété des compagnies aériennes, politique de la concurrence, subventions et accès à l'infrastructure, par exemple). Les réformes institutionnelles devraient être cohérentes sur tout l'éventail des questions concernées et se renforcer mutuellement. La situation des pays qui ne sont pas membres de l'OCDE peut aussi avoir son importance, et les changements qui se produisent à l'intérieur de la zone OCDE devraient idéalement tenir compte de la nécessité d'arrangements transitoires devant permettre aux autres pays de participer plus activement au processus.

## **B. Recommandations sur les politiques à suivre**

Le principal objectif de l'action des pouvoirs publics dans le domaine du transport aérien international devrait être de faire en sorte que ce secteur contribue pleinement au développement économique de la zone OCDE et du reste du monde. Sur la base des analyses présentées dans les prochains chapitres, il existe de solides arguments pour chercher à établir, d'une manière générale, des marchés du transport aérien caractérisés par une concurrence praticable. Ce concept permet d'exploiter au maximum les processus concurrentiels, tout en prenant acte du rôle que jouent les pouvoirs publics dans l'établissement des règles du jeu et du cadre réglementaire devant permettre aux marchés de fonctionner correctement.

Dans ce contexte, il est recommandé de suivre les lignes de conduite suivantes.

### ***1. Le processus de libéralisation du transport aérien international devrait être poursuivi***

Un moyen important de parvenir à l'objectif décrit ci-dessus est de poursuivre la libéralisation des marchés du transport aérien international. La libéralisation en termes de libertés de capacité, de tarification et d'accès au marché s'est effectuée progressivement dans le cadre des accords bilatéraux et des groupements régionaux existants, mais compte tenu des défis que doit relever l'aviation internationale, il faudra aller plus loin.

#### ***1.1. Les accords bilatéraux sur les services aériens devraient être davantage libéralisés***

Au niveau mondial, le cadre institutionnel qui régit l'aviation internationale demeure avant tout bilatéral. Dans la pratique, ce système s'est avéré solide et souple, mais à la longue son fonctionnement risquerait d'entraver le développement du secteur. Bien que de solides arguments militent en faveur d'un régime multilatéral libéral, il est peu probable que cela se concrétise à court et à moyen terme. De sorte que la poursuite de l'évolution s'appuiera principalement sur le système bilatéral.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De continuer à encourager le processus de libéralisation en ce qui concerne la capacité, les tarifs et l'accès au marché.
- D'introduire dans ces mêmes accords une plus grande transparence. L'utilisation de procès-verbaux approuvés et confidentiels, notamment, devrait être réduite au minimum.

#### ***1.2. Les accords régionaux et plurilatéraux devraient être approfondis et élargis***

Dans le cadre de l'expansion générale des groupements économiques géographiques sont apparus des accords régionaux sur les marchés de l'aviation internationale. Ils ont permis à plusieurs pays partageant les mêmes intérêts de supprimer bon nombre des restrictions qui s'appliquaient à l'entrée de compagnies aériennes internationales sur leurs

marchés, de sorte que la concurrence s'exerce plus librement. Ce processus pourrait encore se développer par un approfondissement et un nouvel élargissement de ces accords.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De poursuivre les efforts, grâce aux processus de coordination, de reconnaissance mutuelle et d'harmonisation, en vue de renforcer la libéralisation dans le cadre des accords régionaux et plurilatéraux.
- De s'efforcer d'articuler les uns aux autres les différents accords régionaux et plurilatéraux, et d'amorcer un processus de convergence des politiques émanant des différentes structures régionales.
- De faire en sorte que les accords régionaux et plurilatéraux dans le domaine du transport aérien international soient ouverts, dans la mesure du possible, pour que les pays qui ne font pas partie de groupes régionaux puissent s'y associer.

## ***2. La politique de la concurrence devrait s'appliquer de manière aussi homogène que possible au transport aérien international***

Les marchés du transport aérien international, à l'instar de tous les autres marchés, sont susceptibles de présenter des imperfections et des comportements anticoncurrentiels. Il est donc nécessaire d'appliquer les lois et politiques nationales de la concurrence pour éviter que cette dernière soit restreinte ou faussée. Au niveau international, le défi à relever par les autorités est de s'assurer que les différences entre les législations relatives à la concurrence et les modalités d'application dans les divers pays n'introduisent pas de distorsions importantes dans la concurrence. A long terme, il serait souhaitable que ces différences puissent être atténuées progressivement par une convergence des législations.

### *2.1. Il faut promouvoir l'application des politiques générales de la concurrence*

Tous les pays de l'OCDE disposent de politiques générales de la concurrence qui permettraient normalement de rectifier des imperfections du marché, même en ce qui concerne les services de transport aérien international. Comme pour les autres branches d'activité, les lois générales sur la concurrence ont en principe la flexibilité nécessaire pour tenir compte des spécificités du secteur du transport aérien.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De traiter du transport aérien international dans le cadre général de la politique de la concurrence. Ce secteur devrait, dans toute la mesure du possible, être soumis à la législation nationale ou, le cas échéant, à la législation supranationale de la concurrence régissant les ententes et autres accords anticoncurrentiels, ainsi que les fusions et abus de position dominante.
- De confier normalement à l'autorité nationale ou supranationale de la concurrence le soin de veiller au respect des règles en la matière. En cas de conflit de juridiction entre plusieurs autorités nationales, elles rechercheront sans délai des méthodes d'analyse et des solutions cohérentes.

- De ne mettre en œuvre des mesures spécifiques relatives au transport aérien que dans des circonstances exceptionnelles et clairement définies et, dans toute la mesure du possible, entrant dans le cadre de la politique générale de la concurrence.

## *2.2. A plus long terme, une convergence internationale entre les politiques de la concurrence serait bienvenue*

Les États diffèrent dans leur manière de concevoir la politique de la concurrence et dans les interventions qui s’y rattachent. Comme pour d’autres secteurs opérant à l’échelle internationale, ces différences peuvent imposer des coûts de transaction aux compagnies aériennes et, finalement, aux consommateurs.

C’est pourquoi il est recommandé :

- De poursuivre le processus de convergence des politiques nationales de la concurrence et de leurs modalités d’application, qui est actuellement en cours dans la zone de l’OCDE. Il convient de veiller à ce que les politiques convergent en direction d’une norme appropriée.
- Que l’absence de convergence des règles relatives à la concurrence ne serve pas de prétexte injustifié pour ne pas prendre d’autres mesures liées à la libéralisation du transport aérien international.

## **3. *La privatisation devrait être encouragée et les restrictions visant la propriété étrangère progressivement assouplies***

La nature de la propriété peut influencer l’efficacité d’une compagnie aérienne et avoir des effets sur les options financières qui s’offrent à elle. Les transporteurs publics risquent davantage de voir l’État intervenir dans leurs opérations quotidiennes, ce qui peut affaiblir la stimulation commerciale créée par le marché. En outre, le fait qu’une compagnie aérienne appartienne à l’État risque de soumettre sa planification à long terme à des critères politiques plutôt qu’économiques et financiers. La dépendance d’une compagnie aérienne à l’égard des marchés financiers nationaux ou des ressources publiques réduit l’éventail de ses possibilités de financement.

### *3.1. La privatisation des compagnies aériennes devrait être encouragée*

Dans un contexte commercial, la propriété privée des compagnies aériennes s’est en général révélée économiquement plus efficace que la propriété publique. La propriété privée offre un cadre plus souple dans lequel il est possible de procéder à des ajustements structurels et elle peut, notamment lorsque les budgets publics sont soumis à de fortes contraintes, offrir un accès plus large à des sources de financement supplémentaires. Le régime de propriété privée favorise une définition plus claire des objectifs de gestion et limite les risques d’ingérence politique dans les activités d’un transporteur.

C'est pourquoi il est recommandé :

- Que l'évolution vers davantage de propriété privée des compagnies aériennes internationales soit encouragée.
- De permettre aux transporteurs privés d'agir en tant qu'entreprises commerciales sans ingérence des pouvoirs publics dans leur gestion.
- Lorsque des compagnies aériennes demeurent propriété de l'État, qu'elles soient tenues de fonctionner en tant que sociétés commerciales à part entière.

### *3.2. Les restrictions visant la propriété étrangère des compagnies aériennes devraient être assouplies*

En dépit d'un assouplissement progressif des réglementations, de nombreux pays continuent de limiter les prises de participation et de contrôle par des intérêts étrangers dans des compagnies aériennes. Ces restrictions risquent d'entraver la restructuration à long terme du secteur, font obstacle à un financement adéquat, et ont (par conséquent) un effet fâcheux sur l'efficacité des services des compagnies aériennes. Le régime de propriété peut aussi être utilisé comme un moyen de protéger des transporteurs nationaux. Diverses innovations, telles que le partage de codes et d'autres formes d'alliance, permettent de contourner certains de ces problèmes, mais un élargissement des participations étrangères peut encore augmenter la flexibilité des compagnies aériennes.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De réduire progressivement les restrictions visant la propriété et le contrôle des compagnies aériennes internationales.
- De prendre les mesures nécessaires pour que ces modifications ne facilitent pas l'apparition de pavillons de complaisance.

## **4. Certaines subventions et autres formes de soutien financier devraient être supprimées rapidement, sauf circonstances particulières**

Des subventions directes et indirectes peuvent créer des distorsions sur les marchés et réduire les incitations à bien gérer. Dans certains cas exceptionnels, principalement pour des raisons politiques ou sociales, les pouvoirs publics peuvent valablement accorder des subventions temporaires pour faciliter l'ajustement structurel. Il pourrait aussi être justifié de maintenir des subventions pour satisfaire des besoins d'intérêt général et assurer, par exemple, des dessertes soumises à des obligations de service public. Lorsque des subventions pour de tels services d'intérêt général sont attribuées, les mesures qui sont prises devraient réduire au minimum les distorsions du marché et garantir que les subventions sont employées efficacement.

### *4.1. L'aide de l'État visant à faciliter l'adaptation structurelle des transporteurs aériens devrait être strictement limitée*

Certains segments du marché du transport aérien international se caractérisent par des niveaux élevés de subventions directes et indirectes qui sont à l'origine de distorsions

du marché. En général, ce type d'aide devrait être supprimé. Pour que puisse s'instaurer une concurrence praticable sur des marchés qui étaient auparavant fortement réglementés, certains gouvernements peuvent continuer à vouloir fournir des subventions transitoires pendant une période déterminée afin de permettre une restructuration efficace. Ces subventions peuvent être jugées nécessaires pour que le changement structurel soit réalisable politiquement et pour qu'il soit socialement acceptable.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De prendre des mesures visant à supprimer toutes les subventions directes ou indirectes aux compagnies aériennes.
- Lorsque des subventions sont accordées dans le but d'aider à la restructuration du secteur, leurs objectifs doivent être clairement établis. Les subventions devraient être assorties de restrictions limitant leurs effets de distorsion du marché. Elles devraient être transparentes, évaluées avec rigueur, suivies avec attention et supprimées progressivement selon un calendrier précis établi à l'avance.
- De mettre au point des méthodologies qui donneraient une image plus claire des distorsions existantes et prévisibles liées aux subventions et à d'autres formes de soutien financier sous contrôle des pouvoirs publics.

#### *4.2. Lorsque des subventions continuent d'être octroyées pour des services d'intérêt général, elles devraient reposer sur une base clairement définie*

Dans des circonstances exceptionnelles, il peut y avoir des raisons économiques justifiant l'octroi de subventions à certains services de transport aérien international, notamment de services d'intérêt général. Le régime de subventions devrait être conçu de manière à maximiser l'efficacité des services proposés.

C'est pourquoi il est recommandé :

- Lorsque des subventions sont accordées pour répondre à des nécessités d'intérêt général, de faire en sorte que leurs objectifs et leur justification soient transparents.
- D'accorder des subventions pour des dessertes internationales soumises à des obligations de service public sur la base d'un système d'appel d'offres concurrentielles à l'échelle internationale.
- Que les procédures d'appel d'offres et les spécifications ne privilégient pas certains transporteurs.

#### *5. Les infrastructures de transport aérien devraient être utilisées de manière efficiente*

L'existence de goulets d'étranglement dans les infrastructures est un des obstacles majeurs au fonctionnement efficient du secteur de l'aviation internationale. S'il est essentiel que les aéroports et les systèmes de contrôle de la circulation aérienne soient gérés aussi efficacement que possible, il est également important que l'on dispose des infrastructures appropriées pour relever les défis que posera à l'avenir le transport aérien



international. L'efficacité peut aussi être entravée par un accès discriminatoire des transporteurs aux infrastructures.

### *5.1. Il convient de gérer efficacement la capacité d'infrastructure du transport aérien*

Pour être efficace, la gestion de l'infrastructure du transport aérien doit s'appuyer sur des objectifs clairs et un suivi attentif. L'accès aux ressources financières du secteur privé peut constituer une source de financement souple et impose une discipline commerciale bien établie. Il convient d'appliquer à l'infrastructure une tarification appropriée, qui soit fondée sur des critères économiques, afin de bien signaler aux participants au marché les priorités et les besoins commerciaux. Il importe que les décisions soient fondées sur les meilleurs renseignements possibles et que tous les coûts et avantages, y compris sur le plan de l'environnement, soient pris en compte. De nouvelles technologies appropriées devraient être mises en œuvre dès que possible pour contribuer à résoudre les problèmes de contrôle de la circulation aérienne dans les pays de l'OCDE.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De débloquer des ressources pour les investissements en infrastructure, sur une base comparable aux autres secteurs, et d'autoriser en particulier l'accès aux marchés des capitaux privés, afin d'élargir les sources de financement de l'infrastructure du transport aérien.
- Que les décisions d'investissement en infrastructure de transport aérien se prennent rapidement et tiennent pleinement compte de l'ensemble des coûts et avantages privés et sociaux, et que les investissements soient rentables.
- De faire clairement la distinction entre les véritables redevances d'utilisation et les impôts indirects. Dans ce contexte, le coût total des installations aéroportuaires et des systèmes de navigation aérienne et de contrôle de la circulation aérienne devrait être imputé aux bénéficiaires en application des principes économiques.

### *5.2. L'accès à l'infrastructure du transport aérien international devrait être non discriminatoire*

La capacité de l'infrastructure est limitée, et l'accès à celle-ci a une incidence sur les conditions de la concurrence entre les compagnies aériennes. Des possibilités d'accès inégales peuvent faire obstacle à une entrée efficace sur le marché et se répercuter sur les performances des transporteurs établis. Il ne devrait y avoir aucune discrimination dans l'accès aux infrastructures de transport aérien et en particulier aux installations aéroportuaires, qu'il s'agisse de l'attribution des créneaux ou des services d'escale.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De mettre en œuvre dans les aéroports des mécanismes garantissant que l'accès au marché des nouveaux transporteurs ne soit pas indûment entravé.
- D'étudier les possibilités d'un marché secondaire des créneaux ainsi que d'autres mécanismes d'attribution fondés sur les lois du marché.
- De mettre un terme à toutes les formes de discrimination en ce qui concerne l'utilisation de l'infrastructure aéroportuaire, et d'abolir les pratiques anticoncurrentielles (par exemple pour les services d'escale).

## **6. *La protection de l'environnement et des consommateurs ainsi que la sécurité et la sûreté devraient être renforcées***

Les utilisateurs des services des compagnies aériennes internationales sont de plus en plus sollicités par une multitude de sources d'informations souvent complexes, présentées de manières différentes. Pour que les marchés libéralisés fonctionnent efficacement, les utilisateurs potentiels doivent avoir accès à une information adéquate et impartiale. Il peut y avoir également des incertitudes chez les consommateurs en ce qui concerne la responsabilité des compagnies aériennes en cas de perte de bagages, d'accident ou de retard. En outre, les pouvoirs publics ont pour mission de poursuivre le développement et la coordination des politiques en matière de protection de l'environnement, de sécurité et de sûreté.

### **6.1. *Il faut renforcer l'information et la protection des consommateurs***

Le secteur du transport aérien international se développe rapidement : de nouvelles formes d'alliances, notamment des accords de partage de codes, font leur apparition ; les systèmes de commercialisation et de distribution se modifient ; les services proposés et les tarifs correspondants se diversifient. Pour bénéficier pleinement de ces évolutions de l'aviation internationale, il convient d'améliorer l'information et la protection des consommateurs en ce qui concerne par exemple les retards, les pertes de bagages ou les refus d'embarquement.

C'est pourquoi il est recommandé :

- Que des efforts soient faits pour s'assurer que les consommateurs peuvent obtenir des informations claires concernant les divers services offerts et les tarifs correspondants.
- Que les consommateurs soient pleinement informés de tous les détails du service, y compris le nom de l'opérateur fournissant effectivement ce service, les escales ou les correspondances.
- Que la responsabilité à l'égard du client soit clairement définie pour tout vol, que les clients soient pleinement informés de leurs droits et que la responsabilité des compagnies aériennes ne soit pas limitée en matière d'indemnisation légale des dommages, dans la mesure où il reflète une perte réelle.

### **6.2. *Des actions internationales concertées s'imposent pour garantir la sécurité de l'aviation internationale et faire en sorte qu'elle n'ait pas d'impact excessif sur l'environnement***

La sécurité du transport aérien international n'a cessé de s'améliorer. Néanmoins, il faut s'assurer, dans toute la mesure du possible, que le taux d'accidents diminue régulièrement. Par ailleurs, les avions sont de plus en plus silencieux et généralement moins polluants. L'amélioration du contrôle de la circulation aérienne, ainsi que de la conception et de l'exploitation des aéroports, ont rendu ceux-ci moins nuisibles à l'environnement. Néanmoins, le transport aérien international a encore, comme d'autres secteurs, des effets sur l'environnement.

C'est pourquoi il est recommandé :

- Que des mesures gouvernementales continuent de garantir le respect de normes de sécurité et de sûreté élevées dans l'aviation internationale, y compris dans le cas des affrètements.
- Que des mesures efficaces soient mises au point pour favoriser la protection de l'environnement, dans la mesure où les avantages qui en découlent seront plus importants que toute incidence défavorable sur les activités des compagnies aériennes.
- Que la poursuite de l'harmonisation internationale des normes de protection de l'environnement et de sécurité dans le domaine du transport aérien soit encouragée, notamment sous les auspices de l'OACI.

## ***7. Il serait utile de poursuivre le dialogue sur les politiques à suivre au plan international en s'appuyant sur des travaux d'analyse***

La mise en œuvre des recommandations visant à créer un environnement propice à une concurrence praticable sur le marché du transport aérien international demandera du temps. De plus, étant donné que les conditions du marché varient et évoluent, et que de nouvelles technologies apparaissent, les conditions permettant de parvenir à une concurrence praticable changeront. L'instauration d'un cadre concurrentiel de ce type pourrait bénéficier d'un dialogue permanent sur les politiques à suivre.

### *7.1. Il faudrait compléter le dialogue bilatéral sur les politiques à suivre par un dialogue multilatéral*

L'élaboration d'une politique du transport aérien international doit prendre en compte de multiples facteurs. Même si la structure bilatérale et régionale du système existant est encore susceptible d'évoluer, le rôle croissant du transport aérien international dans une économie en voie de mondialisation peut aussi être renforcé par un élargissement du dialogue au niveau multinational.

C'est pourquoi il est recommandé :

- D'examiner des voies multilatérales appropriées de dialogue sur les politiques à suivre, afin d'encourager la coopération en vue de l'élaboration future d'une politique du transport aérien international. En ce qui concerne l'OCDE, il conviendrait d'exploiter l'avantage comparatif qui résulte de sa capacité d'analyse interdisciplinaire et de son expérience de l'élaboration et de la vérification de nouveaux concepts de politique économique internationale. Les travaux en cours à l'OCDE sur l'ajustement structurel, la réforme de la réglementation et la politique de la concurrence sont particulièrement pertinents à cet égard.

### *7.2. Il est nécessaire d'améliorer la collecte et la diffusion de données*

L'évolution d'une politique du transport aérien international peut être favorisée grâce à une meilleure compréhension de la nature profonde du secteur et à une

appréciation plus précise des conséquences des réformes engagées par les pouvoirs publics. Pour cela, il importe de disposer préalablement d'informations et de données adéquates.

C'est pourquoi il est recommandé :

- De collecter des données plus complètes et plus systématiques sur les marchés de l'aviation internationale pour mieux analyser les marchés du transport aérien international, et permettre la tenue d'un débat mieux documenté sur la politique du transport aérien.

## *Chapitre 1*

# **MONDIALISATION DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES : TENDANCES ET PERSPECTIVES**

## **1. La mondialisation des activités économiques**

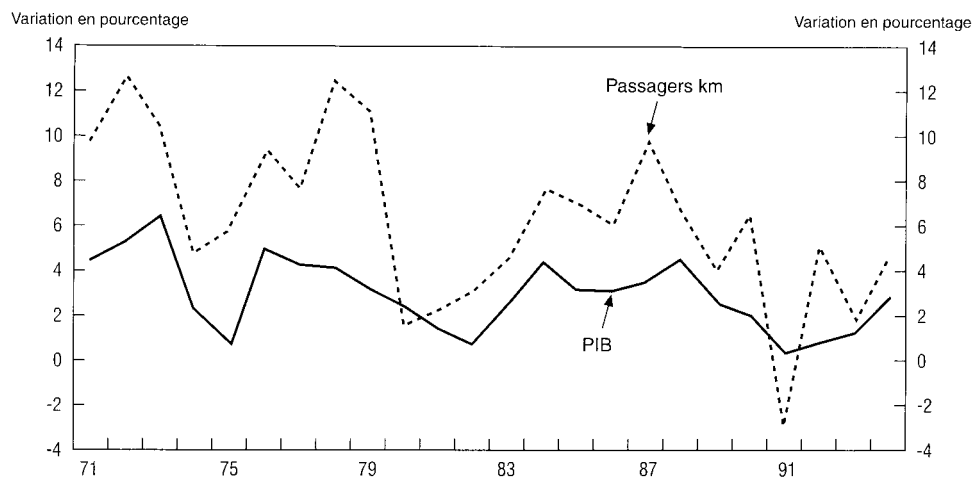
Le transport aérien international a été et demeurera profondément influencé par la mondialisation des activités économiques. Le revenu et les échanges sont d'importants facteurs de la croissance globale du trafic aérien, mais divers autres facteurs économiques, sociaux, géographiques et politiques ont aussi une incidence sur la structure du secteur. L'examen du développement à long terme de l'aviation internationale suppose une compréhension de l'ensemble complexe de facteurs qui influencent son envergure et sa structure, ainsi que des projections des tendances futures de l'évolution des facteurs déterminants.

### *Tendances globales dans l'économie mondiale*

L'augmentation des revenus a été par le passé un facteur déterminant de la croissance de la demande de services de transport aérien dans le monde. La figure 1 illustre l'étroite corrélation qui existe entre la croissance du PIB mondial et celle du trafic mondial du transport aérien de passagers. Elle indique que le niveau et les variations de la croissance du trafic aérien passagers ont toujours été plus forts que ceux de l'augmentation des revenus. Les revenus revêtant une importance primordiale pour la demande de transport aérien, toute analyse de l'évolution du secteur de l'aviation civile, ainsi que les projections qui s'y rattachent devront tenir compte de l'évolution des revenus aux niveaux mondial, régional et national.

Le tableau 1.1 indique la croissance réelle de la production dans la zone OCDE et dans les grands pays de l'OCDE entre 1960 et 1995 ainsi que des projections jusqu'à 1997, tandis que le tableau 1.2 contient des chiffres relatifs à la croissance du PIB pour des groupes de pays donnés entre 1966 et 1995. Au cours des trente-cinq dernières années, la croissance annuelle moyenne du PIB dans la zone OCDE a été d'environ 3.5 pour cent, les pays européens Membres de l'Organisation et les États-Unis affichant un résultat légèrement inférieur, et le Japon se situant nettement au-dessus de cette

Figure 1. Croissance du trafic passagers et du PIB mondial



Source : OCDE.

Tableau 1.1. Croissance du PIB dans des pays donnés de l'OCDE (1960-1997)

	Moyenne 1960-93	Croissance réelle du PIB			
		1994	1995*	1996*	1997*
États-Unis	2.9	4.1	2.0	2.3	2.0
Japon	5.9	0.5	0.9	2.2	2.4
Allemagne	3.0	2.9	1.9	0.5	2.4
France	3.4	2.8	2.2	1.0	2.4
Italie	3.6	2.2	3.0	1.7	2.3
Royaume-Uni	2.2	3.8	2.4	2.2	3.0
Canada	3.8	4.6	2.2	2.1	3.4
OCDE Europe	3.1	2.4	2.7	1.6	2.7
Total OCDE	3.5	2.9	1.9	2.1	2.5

\* Estimations et projections.

Source : OCDE.

Tableau 1.2. Croissance du PIB réel dans des groupes de pays donnés

	1966-73	1974-90	1991-93	1994	1995*
Pays industriels	4.8	2.8	1.2	3.0	2.5
Asie de l'Est et Pacifique	7.9	7.9	8.7	9.7	9.2
Asie du Sud	3.7	4.9	3.2	5.7	5.5
Amérique latine et caraïbes	6.4	2.6	3.2	4.9	0.9
Asie centrale et Asie de l'Est	7.0	3.3	-9.0	-8.4	-0.7
Moyen-Orient et Afrique du Nord	8.6	1.4	3.4	2.1	2.5
Afrique subsaharienne	4.7	2.2	0.6	1.7	3.8

\* Estimations et projections.

Source : Banque mondiale.

Tableau 1.3. Croissance réelle des exportations de biens et de services dans des pays donnés de l'OCDE

	Moyenne 1960-93	Croissance réelle des exportations			
		1994	1995*	1996*	1997*
États-Unis	5.9	8.3	8.3	7.7	8.0
Japon	9.6	4.5	5.0	5.2	7.5
Allemagne	5.6	7.5	3.8	5.3	6.9
France	6.3	6.0	5.9	1.6	6.6
Italie	6.9	10.9	11.1	3.4	5.7
Royaume-Uni	4.0	9.0	5.7	5.0	6.1
Canada	6.6	14.2	11.8	7.1	7.6
OCDE Europe	5.6	9.0	6.6	4.7	6.6
Total OCDE	6.0	8.2	7.7	6.3	7.3

\* Estimations et projections.

Source : OCDE.

moyenne. Comme on peut le voir au tableau 1.2, les pays industrialisés n'ont connu qu'une croissance moyenne tandis que les pays en développement de l'Asie de l'Est et, dans une moindre mesure, de l'Asie du Sud ont été les pôles de croissance de la planète.

L'expansion rapide du volume des échanges internationaux a été l'un des principaux catalyseurs de la croissance. Cette expansion a été nourrie par les progrès rapides réalisés dans les technologies de l'information, des communications et des transports, mais également par une réduction sensible des barrières commerciales. Les exportations réelles de biens et services des pays de l'OCDE ont progressé à un rythme annuel de 6 pour cent entre 1960 et 1993, soit presque deux fois plus vite que la production (tableau 1.3). Entre 1981 et 1993, le taux moyen de croissance annuelle des exportations mondiales de marchandises a été de 5.4 pour cent. Là encore, les pays en développement de l'Asie de l'Est et du Sud ont affiché des taux de croissance de beaucoup supérieurs à ceux des pays industrialisés et des autres pays en développement.

Si le revenu et le commerce sont des facteurs déterminants de la croissance générale du secteur du transport aérien, la forme du secteur, sa concentration géographique et sa structure d'exploitation sont également fortement influencées par la mondialisation des structures de production et de distribution. L'augmentation significative de la propriété internationale des moyens de production constitue un autre aspect important de cette évolution. Au cours des quinze dernières années, les flux des investissements directs étrangers ont progressé à un rythme à peu près quatre fois supérieur au taux de croissance de la production. Les flux cumulatifs de ces investissements dans le monde entier ont atteint \$US250 milliards dans les années 70, et ils ont plus que quadruplé dans les années 80 (OCDE, 1995a).

La valeur des moyens de production sous contrôle étranger dans le monde a ainsi atteint \$US1 7 000 milliards, soit plus de trois fois ce qu'elle était au début des années 80. Au début des années 90, quelque 37 000 entreprises multinationales contrôlaient environ 200 000 sociétés affiliées dans le monde entier et employaient environ 73 millions de personnes. On estime qu'un tiers de la production mondiale est à présent assuré par les multinationales (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 1994). Les entreprises multinationales ont joué un rôle prépondérant dans l'expansion sans précédent qu'ont connue les transactions internationales car elles ont établi des réseaux de production internationaux intégrés offrant l'envergure nécessaire à une spécialisation internationale accrue de la production de biens et services.

La mondialisation des marchés agit sur les intrants comme sur les extrants de la chaîne de production. Les techniques de gestion et les pratiques commerciales se tournent donc de plus en plus vers la commercialisation et la vente de produits sur les marchés internationaux. Les nouvelles technologies et méthodes de travail ont contribué à mettre en place des structures complexes de production à l'échelle internationale dans la quasi-totalité des domaines d'activité de l'entreprise, divisant de la sorte la chaîne de production en fonctions autonomes, situées partout où elles pourront être menées à bien avec l'efficacité optimale. On peut notamment observer cette évolution dans le ratio d'approvisionnement à l'étranger par rapport à l'approvisionnement national, qui a augmenté dans tous les principaux pays de l'OCDE, sauf un au cours de la dernière décennie (Wyckoff, 1993). Au moins 50 pour cent de la totalité des importations des grands pays sont assurées dorénavant par un approvisionnement permettant d'accroître l'assemblage local (OCDE, 1994a).

Pour être compétitif sur les marchés internationaux, les entreprises ont de plus en plus besoin de moyens techniques perfectionnés, d'un maximum de souplesse, de produits adaptés et de réseaux étendus de fournisseurs. Pour réunir ces conditions, elles font souvent appel aux technologies de pointe de l'information et des communications pour constituer un réseau de sociétés affiliées d'envergure mondiale, mais on voit depuis peu plusieurs autres formes de coopération internationale (sous-traitance, franchisage, licences, entreprises conjointes, alliances en R-D) et d'autres types d'accords prendre de plus en plus d'importance. La multiplication rapide de relations flexibles entre les entreprises à l'échelle internationale apparaît comme l'élément récent le plus notable du processus de mondialisation récemment (OCDE, 1992a).



## *Approfondissement du processus de mondialisation*

L'émergence des réseaux de production et de distribution intégrés à l'échelle internationale a été rendue possible par la libéralisation des échanges de biens et de services, des mouvements de capitaux et des marchés financiers. Le GATT a constitué le pivot d'une approche multilatérale de la libéralisation des échanges commerciaux. Au cours des décennies passées, les cycles successifs de négociations du GATT sont parvenus à réduire les obstacles traditionnels aux échanges tels que les droits de douane et les quotas. Les taux moyens des tarifs douaniers appliqués sur les biens manufacturés dans les pays de l'OCDE, qui variaient de 15 à 20 pour cent au début des années 50, sont ainsi descendus en-dessous de 10 pour cent au début des années 70 et sont inférieurs à 7 pour cent depuis le début des années 90. D'autres barrières non tarifaires, telles que l'utilisation des normes techniques, ayant fait leur apparition, cette question a été englobée dans les négociations de Tokyo (GATT) entre 1973 et 1976.

Les négociations de l'Uruguay et la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont apporté les solutions aux problèmes d'ordre commercial soulevés par l'internationalisation des activités économiques. L'accent a été mis sur une réduction majeure des barrières non tarifaires et le champ d'action de la politique de libéralisation a en outre été étendu à l'agriculture, aux textiles et aux services (y compris certains domaines de l'aviation internationale), aux mesures relatives aux investissements liés aux échanges et aux droits de propriété intellectuelle, ainsi qu'aux marchés publics. L'on dispose dorénavant aussi de règles et de normes plus claires ainsi que de procédures renforcées de règlement des différends mises en œuvre dans le cadre de l'OMC (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, 1994a).

Les initiatives visant à libéraliser les services et les marchés financiers (par exemple les Codes de libération des mouvements de capitaux et des opérations invisibles courantes, établis par l'OCDE), ainsi que les avancées dans le domaine technologique, ont élargi le champ d'action des transactions internationales dans les secteurs financier et tertiaire. Le processus d'intégration de l'économie mondiale doit beaucoup à la libéralisation des marchés financiers puisque ceux-ci procuraient des possibilités de financement à faible coût nécessaires aux restructurations de vaste envergure des moyens de production menées à l'échelle planétaire. En même temps, les obstacles au commerce des services sont tombés rapidement grâce aux progrès réalisés dans le domaine des transports, y compris l'aviation, ainsi que dans celui des technologies de l'information et des communications. Les échanges de services sont ainsi devenus le secteur le plus dynamique du commerce mondial, progressant à un rythme annuel de 7.7 pour cent entre 1980 et 1993, comparé au taux de croissance de 4.9 pour cent enregistré par les échanges de marchandises (Banque mondiale, 1995). Au début des années 90, les services représentaient plus de 50 pour cent des sorties IDE des pays de l'OCDE.

L'élément moteur de la révolution des services réside dans l'expansion accélérée des services fondés sur le savoir, dont l'efficacité de l'offre est devenue capitale pour la compétitivité des entreprises. Les possibilités accrues de séparer les services propres à l'entreprise comme la comptabilité, les services informatiques, la gestion des stocks, le contrôle de la qualité, le marketing, la publicité et la distribution, du processus de

production et l'externalisation subséquente de ces services, ont donné un coup de fouet au développement de la production et du commerce dans ce domaine.

L'approfondissement des relations économiques internationales auquel ont contribué les méthodes commerciales mises en œuvre à l'échelle mondiale a d'importantes conséquences pour le système commercial international. Premièrement, une part croissante des échanges intervient au sein de réseaux d'entreprises associées. On estime que les échanges intra-entreprise représentent environ un tiers du commerce mondial et que 80 pour cent des redevances et des droits versés au titre des licences sont payés entre sociétés d'un même groupe (Vickery, 1993). Deuxièmement, les échanges réalisés au sein d'un même secteur d'activité représentent une part importante et croissante du commerce total de biens manufacturés. L'essor du commerce intrasectoriel découle aussi de plus en plus des échanges entre sociétés affiliées ou de l'existence de réseaux mondiaux de production et d'approvisionnement qui regroupent des entreprises indépendantes mais travaillant en coordination. Au début des années 90, le commerce intrasectoriel représentait entre 50 et 75 pour cent des échanges entre les pays de l'OCDE. Troisièmement, à mesure que les firmes des pays industrialisés avancés concentrent leurs activités sur des créneaux plus pointus de la chaîne de production mais à valeur ajoutée plus forte et font de plus en plus appel à l'approvisionnement international pour les biens intermédiaires, la composition des moyens de production importés s'oriente vers les produits intermédiaires au détriment des matières premières. C'est ainsi que la part des produits intermédiaires dans les importations totales de biens manufacturés des pays de l'OCDE n'a cessé d'augmenter au cours des deux dernières décennies (Wyckoff, 1993).

### *Élargissement du processus de mondialisation*

L'intégration d'un nombre croissant de pays dans l'économie mondiale constitue l'un des développements significatifs qui ont marqué récemment le système commercial international. Cette évolution s'explique en partie par la prise de conscience dans les pays en développement que les politiques autocrates protégeant leur économie nationale de la concurrence internationale ne permettent pas de maximiser la croissance à long terme. Si la réussite des politiques dynamiques tournées vers l'extérieur qu'ont menées les pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est est notoirement connue, d'autres pays n'ont pas toujours eu autant de succès. Les pays du Sud-Est asiatique ont profité du fait que leurs réformes ont été lancées durant la période de prospérité économique des années 60 et du début des années 70, tandis que les mesures de libéralisation prises ailleurs l'ont été généralement à une date plus tardive (Krueger, 1992).

Un autre groupe important constitué d'anciens membres du Conseil d'assistance économique mutuelle des pays d'Europe centrale et orientale (PECO) a fait son apparition dernièrement dans le système d'échanges mondiaux. Les initiatives visant à mettre en œuvre des réformes dans ces pays se sont heurtées à de graves difficultés parce qu'il y manquait les institutions nécessaires au fonctionnement d'une économie de marché et peut-être aussi parce que le processus de libéralisation et d'intégration y avait débuté à une période où l'économie mondiale traversait l'une des plus profondes récessions enregistrées depuis la Seconde Guerre mondiale. Dans plusieurs pays d'Europe centrale

et orientale, toutefois, les programmes de privatisation et de libéralisation ont commencé à porter leurs fruits en termes de croissance soutenue de la production, et l'intégration commerciale a progressé rapidement.

Compte tenu de l'intégration de vagues successives de pays dans l'économie mondiale, la distinction entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement s'est atténuée. Plusieurs économies de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, ainsi que certains pays latino-américains sont devenus des acteurs importants de la scène commerciale mondiale. L'importance de ces pays, qui affichent des taux de croissance du PIB très supérieurs à ceux des pays industrialisés et reçoivent une large part des flux internationaux d'investissements directs étrangers, s'est beaucoup accrue. La part des pays asiatiques dans les exportations mondiales, par exemple, a progressé de 19.1 à 26.3 pour cent entre 1983 et 1993 (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, 1994b). De la même façon, les PECO les plus avancés peuvent également rejoindre rapidement le courant principal de l'économie mondiale, à mesure que se poursuivent les réformes tournées vers l'extérieur et les mesures de libéralisation.

### *Mondialisation et intégration régionale*

En parallèle avec une interdépendance mondiale croissante, plusieurs accords importants d'intégration régionale ont été conclus. En Europe, le programme de l'Union européenne visant à établir un marché unique a contribué à libéraliser les échanges de biens et de services ainsi que les mouvements de capitaux et de main-d'œuvre. En Amérique du Nord, l'Accord de libre-échange nord-américain a créé une zone de libre-échange essentiellement vouée aux produits manufacturés et agricoles, mais aussi à certaines activités de services. En Asie, une initiative a été lancée pour renforcer l'intégration des pays de l'ANASE avec la signature d'un accord de libre-échange entre les membres de cette organisation, et la coopération économique dans la zone de l'Asie-Pacifique (APEC) connaît un vif essor.

Comme ces accords régionaux visent, au moins partiellement, à consolider la position concurrentielle des pays membres par rapport aux autres pays, la question se pose de savoir s'ils sont susceptibles d'aboutir à la constitution de blocs commerciaux qui compromettraient effectivement l'action et les résultats du régime commercial multilatéral (Devos, 1995). En raison de la diversité de ces accords régionaux, il est cependant difficile d'évaluer leur impact. En outre la plupart d'entre eux étant récents, leurs effets sont difficiles à apprécier. On a par ailleurs observé un phénomène de régionalisation des échanges dans des zones, notamment en Asie et en Amérique latine, où aucun accord d'intégration régional significatif n'a été mis en œuvre (OCDE, 1994b), et il sera par conséquent difficile de distinguer les effets des accords régionaux de ceux qui relèvent d'une évolution plus générale du commerce international.

La conclusion générale est que la régionalisation s'est développée en phase avec l'essor de l'économie mondiale, et que les accords d'intégration régionale n'ont pas fait obstacle aux initiatives constantes visant à libéraliser les échanges sur le plan multilatéral (OCDE, 1995b). Au contraire, à mesure que les cycles successifs de négociations multilatérales abaissaient les barrières commerciales sur la scène internationale, l'importance

relative des préférences régionales supplémentaires a sensiblement diminué. On prétend en outre souvent que la libéralisation des échanges multilatéraux peut tirer parti de l'intégration régionale. Étant donné que les problèmes qui se posent en matière d'échanges, sur les plans régional et multilatéral, se révèlent souvent identiques, les groupements régionaux qui permettent une libéralisation plus poussée dans un éventail plus large de domaines d'action servent de terrain d'expérimentation pour l'élaboration de codes et de procédures dans des secteurs que les règlements multilatéraux à l'échelle mondiale ne couvrent pas de façon appropriée.

### ***Renforcement de la spécialisation internationale***

La synergie de l'intégration régionale ainsi que le renforcement et l'élargissement de la division du travail se conjuguent pour conférer une quatrième dimension à l'évolution mondiale. Au cours de la décennie écoulée, les exportations de biens manufacturés des pays n'appartenant pas à l'OCDE ont enregistré une progression notable. Cette évolution reflète pour une large part le fait que les pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est spécialisent leurs exportations dans les produits de technologie avancée et intermédiaire. Il en résulte une intensification des échanges intrasectoriels entre les pays de l'OCDE et les pays tiers, spécificité qui caractérisait auparavant uniquement le commerce au sein de l'OCDE.

Les entreprises qui exercent leurs activités à l'échelle mondiale sous-traitent de plus en plus la fabrication des biens intermédiaires entrant dans la composition de leurs produits à des sociétés spécialisées souvent situées dans le pays où ceux-ci sont assemblés. S'agissant des composants intégrant des technologies avancées, elles les mettent au point et les produisent dorénavant souvent en créant des sociétés communes dans les pays qui se montrent les plus performants pour en assurer la production. Des secteurs comme l'industrie automobile et celle des pièces détachées automobiles (Smeets, 1993; OCDE, 1992*a*), l'industrie de l'habillement (OCDE, 1994*a*) et l'industrie électronique « grand public » (OCDE, 1994*c*) illustrent cette évolution.

Alors qu'il y a quelques décennies, le marché mondial de l'automobile se trouvait essentiellement limité à l'Amérique du Nord et à l'Europe, aujourd'hui des fabricants relativement nouveaux, d'abord le Japon puis, plus récemment, d'autres pays de l'Asie de l'Est, s'y sont taillé une place solide. Cette concurrence nouvelle a donné lieu, en réaction, à un processus de restructuration de grande envergure qui a abouti à la fois à une relocalisation importante des unités de production et à la mise en place de mécanismes internationaux complexes de prises de participation et d'autres arrangements permettant de fabriquer conjointement les véhicules et les composants. Ces nouvelles méthodes de production se caractérisent par l'externalisation d'une part importante de la fabrication des composants. Des structures de production en flux tendu ont été ainsi mises en œuvre pour la fourniture des composants, réduisant la nécessité pour les constructeurs automobiles de détenir des stocks importants et leur permettant, par la spécialisation des fournisseurs qui en a découlé, d'accroître leur capacité de répondre avec flexibilité à l'évolution de la demande (Ryan, 1994). Ces nouvelles méthodes de production ont eu un autre effet en internationalisant la fourniture des pièces détachées, qui a entraîné une réduction du nombre des fournisseurs et la normalisation des composants.

Un autre secteur d'activité où le renforcement de la spécialisation internationale est devenu particulièrement visible est l'habillement. Étant donné que chaque étape de la production de vêtements fait appel à une intensité différente de main-d'œuvre et de capitaux, les tâches ont été séparées et organisées dans divers sites afin de limiter les coûts au minimum. Une évolution importante de la demande, notamment une meilleure prise de conscience de la variété et de la qualité du produit, ont modifié les commandes des détaillants. La viabilité des fabricants de vêtements se trouve ainsi de plus en plus conditionnée par leur capacité d'assurer les livraisons juste à temps. Tandis que les petites et moyennes entreprises des pays de l'OCDE réagissaient en appliquant des méthodes de production flexibles adaptées à la fabrication de séries plus limitées et à des cycles plus courts entre la production et la livraison, les grandes entreprises recentraient leurs activités sur les lignes de produits permettant des économies d'échelle tout en augmentant le recours à la sous-traitance afin de réduire les coûts de main-d'œuvre directs et les besoins en capitaux. Ces méthodes favorisent les producteurs nationaux qui offrent des délais de livraison plus courts, mais la concentration du secteur du commerce de détail a également augmenté le recours de l'approvisionnement à l'étranger lorsque les délais de livraison ne représentent pas un facteur crucial ou lorsque les économies de coûts de main-d'œuvre sont suffisamment importantes pour compenser l'alourdissement des coûts de transport.

On observe également des tendances à la mondialisation dans le secteur de l'électronique grand public. Ce domaine d'activité se caractérise par un réseau étendu de liens entre les grandes sociétés mais aussi – par la mise en œuvre des technologies numériques qui associent l'informatique, les communications et la vidéo – par un nombre croissant d'alliances entre les entreprises du secteur. Un ensemble d'unités de production de composants et/ou de bureaux d'achat internationaux permet de se procurer les composants dans les pays où la production est la plus efficace. La société japonaise type d'électronique grand public pourrait acheter des résistances fabriquées en Corée, des condensateurs à Taiwan, des transformateurs à Hong-Kong, des têtes magnétiques et des circuits intégrés en Malaisie, des tubes cathodiques de téléviseur à Singapour et assembler ces pièces en Malaisie pour des marchés situés en Asie, aux États-Unis ou en Europe. La spécialisation géographique par lignes de produits représente une autre spécificité de ce secteur d'activité. Des articles banalisés tels que les radios, qui font appel à une technologie normalisée et nécessitent une main-d'œuvre importante, sont fabriqués dans les pays en voie de développement comme la Malaisie, la Thaïlande et (dernièrement) la Chine, tandis que des produits de plus haute technicité et à plus forte valeur ajoutée, comme les grands écrans de télévision, sont fabriqués dans les pays développés.

### ***La mondialisation et le transport aérien international***

Bon nombre des tendances observées dans le processus de mondialisation se manifestent dans le secteur du transport aérien, qui se caractérise par une multiplication d'arrangements coopératifs (alliances commerciales et techniques, franchisage) mais aussi par un nombre croissant de fusions et d'acquisitions internationales. Par ailleurs, les compagnies aériennes ont internationalisé leurs activités en sous-traitant, par exemple, des fonctions comme la comptabilité et la saisie de données, ou encore en confiant l'entretien de leur flotte à des sociétés étrangères. L'aviation internationale, toutefois,

n'est pas seulement sensible aux changements qui surviennent dans l'économie mondiale; elle contribue également à en façonner la nature. C'est souvent la disponibilité de services aériens adaptés qui permet de tirer parti des avantages comparatifs dont jouissent les régions. De même, l'accès à des systèmes de communication internationaux performants revêt souvent de l'importance dans le choix de l'emplacement géographique d'une activité de point.

Bien que cela soit difficile à quantifier, l'évolution des modalités de production, d'échange et d'investissement a considérablement accru les besoins en matière de communications internationales et de transport de marchandises, donnant ainsi une impulsion de plus en plus vive aux voyages d'affaires internationaux et au transport des marchandises par voie aérienne. On estime que la part des voyages d'affaires représente jusqu'à 40 pour cent des voyages aériens et qu'elle est à l'origine de la moitié des recettes des compagnies aériennes. Il est donc plausible de supposer qu'une part considérable de la croissance enregistrée dans le trafic passagers international, qui est passé de 620 milliards à un peu plus de 14 000 milliards de passagers-kilomètres payants entre 1980 et 1995, ainsi que dans les recettes qui en découlent, est attribuable à l'augmentation des voyages d'affaires. Au cours de la même période, le transport aérien des marchandises est passé de 37 milliards à 100 milliards de tonnes-kilomètres payantes, le fret représentant dorénavant environ 25 pour cent de la valeur du commerce mondial de marchandises. Selon les estimations de l'Organisation de l'aviation civile internationale (1994a), chaque point d'augmentation des exportations mondiales entraîne une croissance de 1.5 pour cent de la demande de services de fret.

En ce qui concerne l'impact sur la structure du transport aérien, la structure de réseau, de plus en plus mondiale, de l'activité des entreprises, le fait que les flux d'IDE sont géographiquement plus disséminés et l'augmentation du nombre de participants au commerce mondial permet de supposer que la croissance du transport aérien sera plus forte du côté international que du côté intérieur. Il y a lieu de prévoir un effet analogue de la tertiarisation du commerce international, étant donné que le secteur des services fait en général davantage usage des transports que le secteur manufacturier (Diamond et Spence, 1989). Cela est corroboré par le fait que le transport aérien intérieur de passagers a stagné entre 1988 et 1994, tandis que le transport international a affiché un taux de croissance annuel de 6 pour cent. De même, au cours des deux dernières décennies, le transport aérien long courrier a augmenté sa part relative, la distance moyenne des voyages de passagers s'étant allongée de 43 pour cent (Rodrigues, 1993). Enfin, les taux de croissance élevés des pays d'Asie du Sud-Est et d'Asie du Sud ont entraîné une vigoureuse croissance du trafic aérien international dans la région Asie-Pacifique, la part de ce trafic dépassant 30 pour cent du total mondial, contre moins de 25 pour cent il y a vingt ans.

Parmi les faits nouveaux mis en évidence dans la section précédente, on pourrait considérer que plusieurs ont un effet ambigu sur le transport aérien. Ainsi, par exemple, étant donné que le déploiement international des moyens de production est dans une large mesure attribuable au fait que les entreprises veulent être situées à proximité de leurs marchés, on peut présumer que cela aura un effet de ralentissement sur le secteur du transport. De même, la conclusion d'accords régionaux entre des pays voisins pourrait favoriser le transport sur de courtes et moyennes distances, au détriment du transport sur longue distance, secteur dans lequel l'aviation civile jouit d'un avantage comparatif. S'il

est possible que le besoin de transporter des produits finis diminue dans de telles conditions, il est en revanche probable que les voyages d'affaires augmenteront, que ce soit pour la réinstallation du personnel des entreprises ou parce que la coordination exigera davantage de déplacements. De plus, le fait que dans certains pays, l'assemblage, la conception, la commercialisation et des fonctions analogues sont de plus en plus situés à proximité des marchés de consommation proprement dits a peu de poids devant l'intensification rapide des flux d'échanges internationaux de composants et de produits intermédiaires.

Dans le cadre du processus de mondialisation, l'accroissement considérable des déplacements internationaux de main-d'œuvre pourrait avoir une incidence sensible sur l'aviation civile. L'immigration de travailleurs dans les pays de l'OCDE est en augmentation et l'arrivée de travailleurs étrangers en Europe occidentale a beaucoup augmenté entre 1983 et 1994. En outre, la main-d'œuvre étrangère est dans une large mesure affectée à des contrats temporaires. Ces déplacements de main-d'œuvre non seulement entraînent une croissance directe des voyages d'affaires mais sont également à l'origine de nombreux voyages ayant pour but de rendre visite à des parents et amis. Bien qu'on ne dispose d'aucune donnée incontestable, les chiffres du Bureau de l'immigration du Royaume-Uni illustrent ce fait : entre 1979 et 1994, le nombre d'arrivées de travailleurs étrangers résidant au Royaume-Uni qui avaient quitté temporairement ce pays pour des motifs autres que le travail n'a cessé d'augmenter, pour passer de 800 000 à près de 1.5 million par an.

La croissance du secteur du tourisme international est un autre aspect extrêmement important du processus d'internationalisation. Le tourisme est l'un des secteurs d'activité mondiaux qui connaissent la croissance la plus rapide et, au cours des deux dernières décennies, les arrivées de touristes ont augmenté au taux de 5 pour cent par an, tandis que les recettes du tourisme (exception faite du transport) ont augmenté de 15 pour cent par an (Organisation mondiale du tourisme, 1994). Cependant, ce ne sont pas toutes les régions du monde qui ont bénéficié dans la même mesure de cette tendance. Ainsi, l'Europe et les Amériques voient leurs parts des recettes touristiques internationales rétrécir considérablement depuis 1960, au profit notable de la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique, dont la part de marché est passée de 2.8 pour cent en 1960 à plus de 15 pour cent dans les années 90.

Parmi les nombreux facteurs qui déterminent la forte croissance de la demande de tourisme, le plus important est la hausse générale des niveaux de revenu. Le nombre d'heures de travail par personne a également, en général, diminué de façon continue, entraînant un raccourcissement des semaines ouvrées, un allongement des vacances, des départs précoces à la retraite et une entrée tardive dans la vie active. L'évolution démographique – en particulier le vieillissement de la population dans de nombreux pays de l'OCDE (OCDE, 1994*d*), mais également le fait que les femmes donnent en moyenne naissance à leur premier enfant à un âge plus avancé – sont d'importants facteurs déterminants de l'activité touristique. La hausse des revenus, conjuguée à l'accroissement du temps réservé aux loisirs, produit sur le marché du voyage d'agrément des effets de synergie qui donnent davantage d'importance au transport aérien (World Travel and Tourism Council, 1993). Même si l'on observe des disparités géographiques importantes,

le tourisme a enregistré une croissance régulière, ce qui a eu une incidence considérable sur la demande de services aériens.

## **2. L'avenir de la production et des échanges mondiaux**

### *Perspectives et incertitudes*

Les projections à long et à moyen terme relatives au développement économique mondial (par exemple, Banque mondiale, 1996; DRI/McGraw Hill, 1995) dessinent un panorama favorable avec une croissance escomptée du PIB mondial d'environ 3.5 pour cent par an, chiffre quelque peu supérieur au taux de croissance attendu de l'OCDE (OCDE, 1995c). Les perspectives à long et à moyen terme sont marquées essentiellement par le processus de rattrapage de nombreux pays n'appartenant pas à l'OCDE. L'on estime, par exemple, que la production annuelle des pays de l'Asie du Sud et de l'Est progressera au rythme de 6 à 8 pour cent au cours de la prochaine décennie. En supposant que seront poursuivies les politiques de réforme, les prévisions de croissance pour les pays d'Amérique latine et d'Europe centrale et orientale se montrent également optimistes, avec des taux moyens d'expansion prévus de 3 à 5 pour cent.

Ces projections reposent sur l'hypothèse fondamentale que les échanges internationaux poursuivront leur développement. Le commerce mondial des marchandises promet de croître à un rythme annuel de l'ordre de 6 pour cent au cours des dix prochaines années, avec des taux quelque peu supérieurs pour l'Asie du Sud et de l'Est et légèrement inférieurs pour la zone de l'OCDE. L'intégration commerciale des pays n'appartenant pas à l'OCDE, qui s'opérera de façon sensiblement plus rapide que durant les années 70 et 80, constituera un élément crucial. Il en résulte que la part des échanges de marchandises des pays n'appartenant pas à l'OCDE dans le commerce mondial des biens devrait progresser d'environ un quart en 1994 pour atteindre plus de 30 pour cent d'ici 2005.

Les projections relatives au commerce mondial s'appuient sur un élément capital qui suppose que la mise en œuvre des mesures décidées dans le cadre du cycle de l'Uruguay portera ses fruits en permettant une poursuite de la libéralisation des échanges et que l'intégration internationale en termes d'échanges, d'investissements et de transferts de technologie s'accélénera. Dans ces conditions, on estime que le cycle de l'Uruguay stimulera la croissance du commerce mondial de 0.5 à 1.5 point par an (François *et al.*, 1995) et accroîtra d'environ 1 pour cent le PIB mondial (OCDE, 1993a).

Il existe cependant un certain nombre d'incertitudes susceptibles d'avoir des répercussions importantes sur le niveau et la répartition de la croissance de la production, ainsi que sur le volume et les courants des échanges et des investissements mondiaux. Bien que globalement positive sur la croissance à long terme, une libéralisation accrue du commerce rendra plus impérative la mise en œuvre d'ajustements structurels dans les pays de l'OCDE. On ne peut écarter le danger de voir des groupes de pression tenter de ralentir ce processus d'ajustement en exigeant des mesures protectionnistes. Cela est d'autant plus vraisemblable à mesure que les économies émergentes pénétreront progressivement sur des marchés considérés comme sensibles dans les pays industrialisés. Des conflits commerciaux entre les pays de l'OCDE pourraient aussi constituer des sources de



tensions et, s'ils ne sont pas freinés par la coopération internationale, ils pourraient entraîner un renforcement du protectionnisme et affaiblir le système multilatéral.

Plus généralement, les accords régionaux risquent, par leur nature même, de se transformer en forteresses économiques hostiles et user de leur pouvoir de négociation pour obtenir des avantages unilatéraux de pays tiers (Andrieu *et al.*, 1992). Ce jeu d'influences pourrait gravement saper le fonctionnement du système multilatéral et conduire à la conclusion d'une série d'accords bilatéraux discriminatoires entre les blocs. La probabilité que des conflits de ce type surviennent pourrait inciter les entreprises à adopter des stratégies suboptimales à l'échelle mondiale en investissant leurs capitaux selon des critères d'accès aux marchés plutôt que d'efficacité.

Parmi les autres incertitudes, il faut mentionner la rapidité et la voie que prendront les développements technologiques ainsi que leurs incidences variées sur les différents pays ; les effets sur le système mondial de l'instabilité potentielle des marchés financiers ; les dérives éventuelles des réformes économiques mises en œuvre dans les économies émergentes mais aussi dans les pays industrialisés ; les tensions croissantes de la scène mondiale ; les conflits politiques, en particulier entre les États issus de l'URSS, mais également entre les pays arabes (Michalski et Andrieu, 1992 ; Andrieu *et al.*, 1992).

L'influence considérable que peut avoir l'évolution des variables clés sur les résultats possibles de la croissance et du commerce a été démontrée avec pertinence par les scénarios élaborés par le Bureau central du plan – Pays-Bas. Ces scénarios montrent que, en présence de conditions favorables, parfaitement plausibles, la production mondiale pourrait croître à un rythme annuel de 3.6 pour cent jusqu'en 2015 tandis que, dans des circonstances moins positives mais tout aussi vraisemblables, elle atteindrait un taux d'expansion annuel beaucoup plus faible de 2.2 pour cent (Bureau central du plan, 1992). Au regard des liens étroits qui existent entre la croissance économique et les résultats de l'industrie du transport aérien, il convient impérativement de prendre en compte ces incertitudes lors de toute évaluation du développement à long terme de ce secteur d'activité.

### ***Tendances qualitatives et incidences sur le transport aérien***

Il est vraisemblable que les échanges et les flux d'investissements intra et inter-régionaux continueront de croître. Cette tendance est confortée par la poursuite de la libéralisation des échanges ainsi que par des initiatives suivies visant à instaurer des régimes favorables à la libération et à la protection des investissements (voir, par exemple, les progrès enregistrés récemment à l'OCDE concernant l'Accord multilatéral sur l'investissement.) La tendance sera encore renforcée par la façon dont les sociétés transnationales organisent leur production. La nécessité d'acquérir une position solide sur les marchés régionaux exigera la mise en place d'unités de production et de réseaux de distribution dans les zones les plus reculées. La production sur les marchés régionaux tendra par conséquent à se spécialiser dans l'assemblage des composants, des sous-ensembles et des échantillons de lancement, tandis que la production des composants et des biens intermédiaires sera organisée à un niveau de plus en plus mondial. Ce processus générera, comparativement, un volume plus important d'échanges intrarégionaux de biens finis. En outre, l'intégration de pays éloignés géographiquement dans le système

d'échanges mondiaux aura pour effet une dispersion accrue des courants d'échanges interrégionaux et la distance moyenne que parcourra une marchandise augmentera vraisemblablement. Ce scénario est vérifié, par exemple, par la montée en flèche des échanges entre les nouveaux pays industrialisés de l'Asie du Sud-Est et les pays européens de l'OCDE.

A mesure que la production ne cesse de s'orienter vers des biens présentant un contenu à plus forte valeur ajoutée, l'utilisation de matériaux nouveaux et plus légers ainsi que la miniaturisation des composants devraient faire baisser le coefficient d'éléments matériels de la production. En réalité, au cours des deux dernières décennies, la proportion d'éléments matériels a fléchi à un rythme annuel de 0.6 pour cent dans les pays de l'OCDE. La part des coûts des transports dans la valeur globale des produits faisant l'objet d'échanges mondiaux, a par conséquent, diminué. Comme le démontre Anderson (1983), les coûts de transport n'interviennent que de façon mineure dans les coûts totaux des produits dans les secteurs d'activité à forte valeur ajoutée tels que les matériels électrique et électronique, les outillages et les équipements mécaniques. Le volume des échanges mondiaux fera apparaître, en conséquence, une réorientation vers des produits à valeur ajoutée plus forte. On peut constater cette évolution dans le passé avec la hausse, au cours de la dernière décennie, de la part des catégories de produits communément classés à forte valeur dans le commerce global des pays de l'OCDE. Il s'agit de catégories de marchandises pour lesquelles l'aviation internationale jouit souvent d'un avantage comparatif.

Avec l'avènement des méthodes de production ajustées, les économies réalisées sur les délais et le volume des stocks revêtent souvent une importance beaucoup plus grande que les économies de coûts directs. La rigueur en matière de délais deviendra ainsi un élément de plus en plus important pour les échanges internationaux, en particulier de biens intermédiaires – qui font partie intégrante de chaînes de production à flux tendu – et de pièces détachées. Un bon accès aux services de transport aérien constitue par conséquent une considération de poids dans de nombreux secteurs lorsqu'il s'agit de déterminer les caractéristiques des sites de production appropriés. En ce qui concerne l'électronique, par exemple, où les coûts globaux de transport représentent seulement 3 à 4 pour cent des coûts de production, la proximité immédiate d'un aéroport constitue un facteur clé pour déterminer l'emplacement de l'usine. De façon plus générale, les entreprises qui exercent leurs activités dans les secteurs de pointe recherchent un accès satisfaisant à des installations aéroportuaires internationales, à la fois pour assurer le déplacement des personnes et être en mesure de transporter par avion les composants lorsque les autres modes de transport sont confrontés à des difficultés (Button, 1988).

L'augmentation de la proportion de services dans la production constitue un aspect capital du renforcement de la division du travail. En raison de l'importance toujours grandissante, à la fois des connaissances et de la technologie, ainsi que des possibilités de plus en plus nombreuses d'externaliser les activités liées aux services, on observe actuellement une dématérialisation progressive de la production. Les technologies modernes de l'information et des communications ont conduit en outre à accroître le caractère échangeable des services. Étant donné que la libéralisation des échanges dans le domaine des services vient à peine d'entrer dans le champ des négociations commerciales, on doit attribuer l'essentiel de l'essor rapide des échanges de services à une libéralisation poussée

des transactions de capitaux, à la modernisation des instruments financiers et à l'utilisation des technologies modernes d'information et de communication.

On peut s'attendre que la tendance actuelle se renforce avec l'entrée en vigueur de mesures de libéralisation plus larges dans le domaine des échanges de services, adoptées dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services ou d'accords régionaux tels que l'ALENA. Il existe un fort potentiel de croissance dans le domaine des échanges de services comme la comptabilité, la saisie des données, la conception des systèmes et la mise au point des logiciels. Comme les activités de services sont en général liées à des déplacements fréquents, la croissance dans le domaine de la fourniture internationale de services pourrait avoir une incidence considérable sur la demande de services aériens.

La hausse des revenus, une plus grande mobilité et l'intensification des flux d'information expliquent que les goûts des consommateurs acquièrent une plus grande diversité tout en s'internationalisant en même temps. On peut observer en conséquence une demande croissante de produits étrangers et, notamment, de denrées périssables comme les plantes, les fruits et les légumes exotiques ou saisonniers. De nouveaux types de denrées périssables devraient par conséquent vraisemblablement faire l'objet d'échanges transfrontières de plus en plus importants. Plus longues seront les distances sur lesquelles seront transportés ces produits, et plus le rôle de l'aviation civile comme mode de transport sera appelé à prendre de l'importance.

On pense également que la mondialisation continue de l'industrie du tourisme a des effets profonds sur le transport aérien. Selon les prévisions de l'Organisation mondiale du tourisme, qui tiennent compte de celles de plusieurs autres organismes, les arrivées de touristes vont presque doubler entre 1990 et 2010, ce qui correspond à un taux moyen de croissance annuelle de 3.5 à 4 pour cent. Le tourisme étant un secteur important – puisque les recettes de voyage représentent environ 5 pour cent des exportations de biens et services des pays de l'OCDE (OCDE, 1994*e*) – cette croissance ne manquera pas de se répercuter sur la demande de services aériens au cours des prochaines années. Cependant, il faudra tenir compte de disparités marquées entre les différentes régions. Ainsi, la croissance du tourisme sera lente en Europe, tandis qu'elle sera sensiblement supérieure à la moyenne pour l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud (Organisation mondiale du tourisme, 1994).

Les voyages touristiques qui empruntent des services long courrier, en particulier, constituent un secteur d'activité en expansion rapide vers un nombre toujours plus grand de destinations. La plus grande liberté dont jouissent les voyageurs en provenance et à destination de pays où étaient auparavant appliquées de sévères restrictions, la création d'un système de transport mondial sans solution de continuité, la diminution des tarifs aériens et les forces toujours agissantes de l'évolution démographique (par exemple, le vieillissement de la population, l'augmentation d'une population d'âge moyen, instruite, prospère et habituée au voyage) devraient faire augmenter la demande de voyages touristiques vers des destinations exotiques ou culturelles, ou encore d'autres formes plus nouvelles de voyage (par exemple l'écotourisme). On s'attend également que le traditionnel voyage annuel que l'on faisait pour les vacances soit complété par un plus grand nombre de voyages de plus courte durée moyenne. La combinaison de tous ces facteurs fait qu'au cours des prochaines années le tourisme sera un secteur en expansion rapide, pour lequel l'aviation est un mode de transport important.



## *Chapitre 2*

# **MUTATIONS ET INCERTITUDES DANS LE SECTEUR DE L'AVIATION INTERNATIONALE**

### **1. Le marché mondial actuel du transport aérien**

L'évolution future de la structure du secteur du transport aérien international sera dans une large mesure influencée par la mondialisation des structures de production et de distribution, mais d'autres facteurs sociaux et économiques auront aussi une incidence sur le volume futur du trafic aérien et la taille du secteur. Il est notoirement difficile de prédire la croissance des revenus et comment évoluera la configuration des échanges, et les choses sont tout aussi incertaines en ce qui concerne les tendances d'évolution à long terme des autres facteurs qui ont une incidence sur le marché du transport aérien. L'un des principaux enjeux est d'être capable de gérer efficacement les divers types d'incertitudes auxquelles est déjà confronté le secteur et auxquelles il sera confronté à l'avenir.

#### *Le transport aérien international de passagers*

La production du secteur de l'aviation civile dans le monde est actuellement de plus de 23 000 milliards de passagers-kilomètres transportés par an. Des services réguliers sont assurés par 360 compagnies aériennes internationales vers 650 aéroports. Le secteur du transport aérien a connu un développement particulièrement rapide dans les années 60 et au début des années 70 – enregistrant une croissance annuelle moyenne de 14,4 pour cent en termes de passager-kilomètres payants – fortement ralentie ensuite par le premier choc pétrolier puis par le second. Une croissance, plus faible néanmoins, de l'ordre de 6 à 7 pour cent par an, est réapparue dans les années 80. La récession économique de la fin des années 80 et du début des années 90 a provoqué un fort ralentissement et, en 1991, année de la guerre du Golfe, on a observé une contraction du secteur. Le trafic a ensuite recommencé à augmenter, après la récession, pour atteindre un taux de croissance de 7 pour cent en 1994.

Deux caractéristiques se dégagent du développement général du secteur passagers (tableau 2.1). La première est le net recul de la part du trafic intérieur dans le monde. Constituant plus de la moitié du trafic mondial en 1985, le trafic intérieur a baissé pour s'établir à 42 pour cent du trafic total en 1994. Ce recul est toutefois attribuable en partie au fléchissement prononcé du transport aérien intérieur dans les États issus de l'ex-URSS.

Tableau 2.1. **Transport aérien de passagers dans le monde en 1994**

	Intérieur	International	Total
<b>Vols réguliers</b>			
Passagers-kilomètres (milliards)	953	1 139	2 092
Pourcentage du total mondial	41 %	49 %	90 %
Progression annuelle 1994/1985	2.3 %	7.6 %	4.8 %
<b>Charters</b>			
Passagers-kilomètres (milliards)	25	216	241
Pourcentage du total mondial	1 %	9 %	10 %
Progression annuelle 1994/1985	16 %	1 %	2 %
<b>Total des services passagers</b>			
Passagers-kilomètre (milliards)	978	1 355	2 333
Pourcentage du total mondial	42 %	58 %	100 %
Progression annuelle 1994/1985	2.5 %	6.2 %	4.5 %

*Source : OACI.*

La seconde est la faible part du trafic charter dans le trafic mondial. Malgré une hausse importante du pourcentage du trafic charter de 1985 à 1994, ce marché est resté relativement étroit.

L'importance du transport aérien dans les différentes régions du globe est très variable. L'Amérique du Nord (principalement le trafic intérieur aux États-Unis) est en tête avec 34.6 pour cent du trafic mondial, en ne tenant compte que des vols réguliers des compagnies de l'IATA. Les vols réguliers en Europe ne représentent que 7 à 8 pour cent, mais si on y ajoute les vols charters des voyages organisés, le trafic total européen représente plus du double de ce chiffre. Le total du trafic des régions Europe/Amérique du Nord, y compris les lignes de l'Atlantique Nord (13.9 pour cent des vols réguliers dans le monde) dépasse largement 60 pour cent du trafic aérien mondial. Le trafic dans la région Asie/Pacifique dépasse 30 pour cent du total mondial. Les lignes transpacifiques représentent le marché international qui affiche la croissance la plus rapide ; une forte expansion est également constatée sur les lignes Europe – Asie/Pacifique (tableau 2.2).

### *Trafic fret et courrier*

Le transport aérien de fret connaît une croissance rapide en raison des besoins liés aux nouvelles méthodes de production, au redéploiement industriel et à l'évolution de l'offre de produits. La nature des produits pour lesquels le transport aérien présente un avantage comparatif – les marchandises de valeur et de faible volume – implique que le transport aérien enregistre une croissance proportionnelle à la valeur des marchandises transportées.

Malgré un chiffre d'affaires combiné de plus de \$US20 milliards en 1993, le fret et la poste ne représentent encore qu'une part relativement faible du trafic aérien total. En

Tableau 2.2. **Trafic international par secteur de marché**

Secteur	Passagers transportés sur des vols réguliers en milliers/situation 1992	Taux de croissance moyen annuel 1982-92 (%)
<b>Atlantique</b>		
Atlantique Nord	35 425	8.0
Atlantique Centre	2 350	5.0
Atlantique Sud	2 130	7.2
<b>Pacifique</b>		
Transpacifique	16 154	8.6
<b>Europe – Est et Sud</b>		
Europe-Asie/Pacifique	14 738	11.4
Europe-Afrique	9 399	0.9
Europe-Moyen-Orient	6 485	6.9

Source : OACI.

termes de volume, le fret représente 25 pour cent du trafic aérien total mais le revenu provenant de cette activité est beaucoup plus faible et ne correspond qu'à 11 pour cent du revenu total (tableau 2.3). Le trafic de fret a progressé à un rythme plus élevé que le trafic passagers au cours de la dernière décennie – en partie parce qu'il est régi par une réglementation en général plus libérale – mais le pourcentage de revenu tiré du secteur fret était, en 1992, légèrement inférieur à celui de 1982. Le trafic postal représente une part très faible de l'ensemble du marché aérien et son taux de croissance au cours de la dernière décennie a été légèrement inférieur à celui du trafic passagers et fret.

Deux facteurs majeurs ont marqué le développement du trafic aérien de fret au cours de la dernière décennie : la concurrence du transport terrestre sur les courtes et moyennes

Tableau 2.3. **Trafic mondial passagers, fret et poste**

	Parts de marché en 1994		Croissance annuelle du trafic 1985-94	
	Chiffre d'affaires %	Tonnes-km %	Chiffre d'affaires %	Tonnes-km %
Passagers	88	70	8.8	4.9
Fret	11	28	6.4	7.5
Courrier	1	1	3.4	2.3
Total	100	100	8.4	5.6

Source : OACI.

distances et l'importante capacité des avions gros porteurs longs courriers. En Europe, hormis pour le transport de petits colis, le fret aérien a été confronté à la vive concurrence du transport routier par conteneurs, très performant, et dans certains cas du trafic maritime sur des lignes où le transport aérien était autrefois avantage. Les nouveaux services de chargement/déchargement dans les ports ont fait perdre du terrain au transport aérien. En Europe et aux États-Unis, le fret aérien a aujourd'hui de grandes difficultés à concurrencer le transport routier sur des distances inférieures à 1 000 km.

En ce qui concerne les longs courriers, les avions gros porteurs, en particulier le Boeing 747, ont provoqué une forte augmentation de la capacité, que les compagnies ont commercialisée à un coût marginal, sur lequel s'est régulé le prix du transport de fret. Tous les transporteurs exclusif de fret ont cependant survécu à cette baisse des prix et la part de fret transporté par des avions tout-cargo représente actuellement environ 40 pour cent du fret aérien international.

## **2. Nature et degré des incertitudes**

Comme le montre le chapitre 1, le monde change très rapidement et la probabilité de ruptures de tendances, de nouvelles tendances et d'interruptions influera sur la nature et le degré d'incertitude des conditions dans lesquelles l'aviation civile exercera ses activités à l'avenir (Michalski *et al.*, 1993; Condom, 1993). Il y a en permanence de nouveaux produits et une évolution des méthodes de production. En outre, de nouveaux marchés, par exemple en Asie, émergent et le rôle des anciens marchés, comme ceux des pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est, est en train de changer. Il sera particulièrement difficile de prévoir le rôle du transport aérien, que ce soit pour le transport de passagers ou pour le transport de fret.

Les relations qui sous-tendent le développement de l'aviation internationale sont complexes et évoluent rapidement. Certains signes montrent que la relation entre l'évolution de l'aviation et certaines variables clés est remise en cause. Des phénomènes comparables révèlent un nombre de plus en plus grand d'anomalies dans le développement du secteur. La guerre du Golfe, par exemple, a favorisé, dans une certaine mesure, la téléconférence sans qu'on constate une inversion de la tendance à la fin des hostilités. Les nouveaux modes de transport rendent aussi la situation plus complexe dans la mesure où ils ajoutent des éléments déterminants pour l'évolution du secteur. Tous ces facteurs auront un effet sur le prix du transport aérien et la demande de services.

Une série de changements structurels potentiellement importants sur le marché pourraient avoir une influence sur le développement de l'aviation internationale. Dans quelques domaines, on dispose d'un ensemble de connaissances attestant l'importance de certains de ces facteurs. Par exemple, de nombreux modèles de prévision reposaient jusqu'à présent en grande partie sur l'évolution des revenus (Boeing, 1996; Organisation de l'aviation civile internationale, 1994a). Comme cela a été évoqué dans le chapitre 1, le fait que l'évolution du PIB soit extrêmement difficile à prévoir est un obstacle évident bien connu. Le PIB est en effet sensible aux chocs à court terme et on est loin d'avoir



identifié les éléments déterminants de la croissance à long terme. L'exercice est encore plus périlleux lorsqu'il s'agit de prévoir l'évolution de sous-marchés spécifiques.

L'évaluation des tendances futures des facteurs qui influent sur le transport aérien est compliquée par le fait que ces facteurs ont eux-mêmes une importance très variable selon les marchés. Dans certains cas, par exemple, la géographie fera que l'aviation jouira d'un monopole de services et qu'il ne sera pas question d'une éventuelle concurrence d'autres modes de transport aérien. Dans d'autres cas, étant donné la nature du marché de l'aviation, plusieurs facteurs ayant une incidence sur le transport aérien seront étroitement liés et produiront des effets de synergie. Ainsi, par exemple, un accroissement de la demande de transport de passagers peut générer une certaine capacité de soute. La nature des incertitudes futures variera donc probablement d'un marché à l'autre.

### ***Développement du marché des voyages d'affaires***

Au cours des vingt dernières années le marché de la région Asie-Pacifique a enregistré une croissance vigoureuse, sous-estimée dans les prévisions, et principalement due à l'augmentation des voyages d'affaires. On peut aussi entrevoir désormais que les marchés du transport aérien des pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est se développent. Ces nouveaux marchés ouvrent des perspectives aux compagnies aériennes qui pourront exploiter pleinement des économies de densité et de gamme et devraient favoriser l'émergence de véritables transporteurs mondiaux. Compte tenu de l'ampleur des changements structurels en cours dans ces pays et des incertitudes politiques qui subsistent, il est impossible de prévoir le rythme de développement de ces marchés.

Un des facteurs qui influencera la croissance à plus long terme des voyages d'affaires sera le développement des prestations de services aux entreprises. Ces activités se révèlent très souples et fluctuent au rythme du cycle économique. L'extension géographique des activités manufacturières et des services, qui implique de plus longs voyages pour les cadres et pour la mise en place de liaisons techniques, est un autre facteur. Par contre, à en juger par l'évolution des principes de management, le rôle des cadres moyens qui, aujourd'hui, voyagent beaucoup, deviendrait à l'avenir incertain.

### ***Développement des voyages de tourisme et d'agrément***

Le transport aérien a fortement contribué à la croissance rapide des voyages d'agrément et du tourisme. Sur de nombreux marchés, on assiste à un processus d'intégration verticale associant les compagnies aériennes, l'hôtellerie, les agences de location de voitures, etc. Même sur le marché des services réguliers, on estime qu'environ 55 pour cent des déplacements en avion correspondent à des voyages d'agrément et 75 pour cent des voyages de ce type s'effectuent à l'intérieur de la zone OCDE. A long terme, il faut s'attendre à ce que la demande globale de ce type de déplacements croisse parallèlement aux revenus. Les touristes recherchant de nouvelles destinations et expériences, des changements d'ordre géographique vont se produire. (OCDE, 1994e).

Comme l'explique le chapitre 1, l'évolution à long terme du voyage de tourisme et d'agrément sera influencée par les tendances démographiques et sociales ainsi que par

l'allongement du temps de loisir. La relation n'est cependant pas simple à établir. Ainsi, la tendance traditionnelle en Europe est d'habiter non loin du reste de sa famille, situation tout à fait différente de celle qui existe en Amérique du Nord, où les marchés sont les plus saturés. Une extrapolation à partir de données relatives aux visites familiales sur les marchés les plus développés n'a donc aucun sens si l'on veut faire une estimation de l'évolution de ce type de voyages en Europe.

Les incertitudes liées à ces tendances géographiques et sociales seront vraisemblablement accentuées à l'avenir par les effets de l'augmentation du revenu disponible, qui non seulement donne aux gens la capacité financière de faire davantage de voyages d'agrément, mais qui est également associé en général à un choix plus vaste de destinations, à davantage de possibilités de rendre visite à des amis ou des parents et une plus grande souplesse dans le calendrier des voyages touristiques. Le secteur de l'aviation se trouve ainsi confronté au nouveau défi d'adapter son offre de services à ces nouvelles structures de la demande.

### *Faits nouveaux intervenus sur les marchés de fret*

Le fret aérien est un secteur de plus en plus important, qui a tendance à être couplé avec le trafic passagers (les marchandises sont alors transportées en soute ou dans des avions mixtes). C'est également un secteur dominé par les déplacements internationaux. Ainsi, Boeing (1995) prévoit que d'ici à 2014, 80 pour cent du fret aérien (en tonnes-kilomètres payantes) sera international. Sur de nombreux vols longs courriers, des transporteurs tels que KLM, Northwest et Lufthansa tirent une grande partie de leurs revenus du transport de marchandises. La demande d'espace réservé au fret dépend de la nature des marchandises traitées, de l'importance attribuée aux atouts du fret aérien (tels que la vitesse) et de la répartition géographique de la production et de la consommation.

Le transport aérien constitue également un service important pour les denrées périssables comme les fleurs, les fruits et les légumes. Il s'agit de marchés qui sont sensibles aux changements de goût des consommateurs et à l'évolution des techniques de production. L'introduction de nouvelles méthodes horticoles a permis, par exemple, ces dernières années la culture de certains fruits tropicaux et d'autres plantes dans des régions de climat tempéré, ce qui diminue la demande de transport aérien. De nouveaux produits en provenance de diverses régions sont par ailleurs apparus sur le marché au fur et à mesure que celui-ci s'élargissait.

L'un des éléments importants de l'évolution observée sur le marché du fret aérien au cours des dix à quinze dernières années a été la transformation des exploitants nationaux de services de livraison de petits colis en exploitants ou intégrateurs de services express tout cargo mondialisés. Après avoir connu une vigoureuse croissance sur les marchés américains, les exploitants express se développent maintenant rapidement sur le marché du fret aérien international. Comme le montrent les tendances qui se dégagent du chapitre 1, le transport des composants et des pièces de rechange, par exemple, qui exigent une livraison rapide et fiable, est promis à une croissance soutenue. En revanche, on assistera peut-être à une baisse du transport de documents (c'est-à-dire de la demande de services de messagerie) à mesure que s'imposeront les nouveaux systèmes d'information. Il est

toutefois difficile de prédire l'effet global de cette évolution, l'expérience ayant démontré par le passé que l'introduction de nouveaux moyens de télécommunications comme la télécopie n'a pas entraîné le déclin que l'on prédisait au transport de documents.

### ***Modes de transport de substitution***

Certains marchés spécialisés dans les courtes distances souffrent de l'encombrement croissant des infrastructures aéroportuaires. On assiste à une extension des capacités et à une amélioration de la gestion des capacités existantes. On ignore encore si ces mesures suffiront à résoudre ce problème. Cela étant, il est également possible d'améliorer l'efficacité du système de transport dans son ensemble en développant les autres moyens de transport qui disposent d'un avantage comparatif. Mais en l'absence de marché véritable, déterminer les cas où cet avantage existe est loin d'être évident.

En Europe, par exemple, le train à grande vitesse a détourné les passagers des lignes aériennes sur certaines liaisons intérieures (par exemple Paris-Lyon) mais peut-on considérer qu'il y a véritablement un avantage, compte tenu de l'ampleur des subventions accordées aux compagnies de chemins de fer et des réglementations auxquelles sont généralement soumises les compagnies aériennes assurant le trafic intérieur? De plus, il est difficile de prévoir si ces transports répondront simplement à la demande sur des créneaux du marché ou s'il deviendront de sérieux concurrents pour l'avion. Les premières données (jusqu'à juillet 1995) sur les services qui traversent la Manche indiquent que depuis l'ouverture du tunnel, le trafic aérien de passagers a diminué de 6 et 22 pour cent respectivement entre Bruxelles et Londres-Heathrow et entre Bruxelles et Londres-Gatwick, et de 35 pour cent sur la desserte Paris-Londres. Il faut lire ces chiffres dans le contexte d'une augmentation globale de 88 pour cent de la capacité aérienne et ferroviaire sur ces dessertes.

### ***Substitution au transport***

Si le coût des déplacements d'affaires baisse en termes réels du fait de la baisse du prix du billet, le coût global d'opportunité d'un déplacement ayant pour objet une réunion d'affaires (qui comprend, par exemple, le coût en temps) a tendance à augmenter. Les vidéoconférences, le télétravail, et d'autres techniques apparaissent comme des réponses directes à l'augmentation du coût d'opportunité. Bien qu'on ait pu constater certains effets défavorables sur le transport aérien, l'impact de ces techniques est à ce jour relativement faible. Cependant, le coût d'utilisation des télécommunications diminue et les technologies deviennent plus conviviales. L'organisation de vidéoconférences, par exemple, ne nécessite plus de studios ni d'équipements spécialisés, le coût des communications a baissé et la fiabilité technique s'est améliorée. Ces techniques se sont développées au moment de la crise du transport aérien consécutive à la guerre du Golfe.

Il est difficile d'estimer les implications à long terme de ce phénomène pour le transport aérien international tant du point de vue de leur ampleur que de leur orientation (Cook and Haver, 1994; Button and Maggi, 1995). S'agissant de l'ampleur possible du phénomène, une série d'études montre que les réunions à distance pourraient remplacer

jusqu'à 25 pour cent des déplacements d'affaires. Par exemple, les téléconférences peuvent se substituer aux réunions organisées régulièrement par des personnes qui se connaissent. On constate néanmoins qu'il est difficile de renoncer aux déplacements d'affaires, qui peuvent contribuer au développement de réseaux commerciaux et constituer un attrait pour l'individu. En associant les communications électroniques et les rencontres en personne, on peut entretenir un réseau de contacts plus vaste et intensifier les relations avec les réseaux existants. Autrement dit, il ne faut pas confondre réalité et potentialité, et il se pourrait bien que les effets de complémentarité soient plus forts que les effets de substitution. Avec le développement des réseaux, il est possible que les progrès réalisés dans le domaine des télécommunications aient une incidence positive sur le transport aérien (Mokhtarian, 1990).

### *Changements institutionnels*

La réglementation de l'aviation internationale est devenue de moins en moins restrictive dans de nombreuses parties du monde : les accords bilatéraux sont plus souples et des accords régionaux multilatéraux sont apparus (Gunther, 1995). Les changements intervenus ont eu un impact sur l'importance du trafic sur les lignes concernées. Dans certains cas, les répercussions sur les prestations des transporteurs ont été sensibles. On peut aussi constater des modifications de type institutionnel dans le domaine de l'approvisionnement et du fonctionnement des infrastructures (aéroports et contrôle de la navigation aérienne). Il est de plus en plus difficile de gérer le volume croissant du trafic aérien avec les infrastructures existantes. Les mesures qui seront prises au niveau institutionnel pour éliminer ces obstacles auront des répercussions à la fois sur le développement futur de l'aviation internationale et sur les acteurs qui seront autorisés à proposer leurs services. Si des pouvoirs détenus autrefois par des services du gouvernement – par exemple, en matière de contrôle de la circulation aérienne – sont transférés à des institutions multinationales, la situation deviendra plus complexe.

Le rythme, l'orientation et l'ampleur des modifications à caractère institutionnel sont difficiles à prévoir. L'Accord général sur le commerce des services (GATS), par exemple, ne vise que trois domaines du transport aérien international, à savoir les services de réparation et de maintenance des aéronefs, la vente et la commercialisation des services de transport aérien, et les systèmes informatisés de réservation. Cependant, le GATS est un accord-cadre qui permet des négociations ultérieures, et la portée des dispositions concernant le transport aérien sera révisée d'ici cinq ans. Il est clair, toutefois, que les opinions varient considérablement en ce qui concerne la nécessité d'une libéralisation et les modalités de changement. Les États-Unis, par exemple, sont absolument favorables à une ouverture de l'espace aérien sur la base d'accords multilatéraux (United States Department of Transportation, 1995), mais de nombreux pays asiatiques privilégient un environnement plus réglementé (Stirland, 1995). Il est souvent difficile d'établir des prévisions pour les régions où certains changements sont intervenus ces dernières années, par exemple en ce qui concerne l'évolution au sein de l'Union européenne. En raison de la diversité des forces en présence, il est de moins en moins probable que des changements institutionnels interviennent dans le court ou moyen terme. Il en résulte un certain

nombre de problèmes pour un secteur qui tente de se restructurer pour relever les défis du marché et gérer les contraintes liées aux infrastructures.

### *Prix des services aériens*

La théorie économique classique veut que, toutes choses étant égales par ailleurs, la demande de transport aérien croisse à mesure que le prix du billet pour les passagers et le prix du fret aérien diminue. C'est, en général, exactement ce qui se passe : l'histoire montre que les réductions du prix du transport aérien se sont accompagnées d'une progression considérable du trafic. Il est également vrai que la plupart des facteurs influençant l'évolution du prix du transport aérien à moyen et long terme étaient jusqu'à présent relativement faciles à prévoir. En revanche, on a plus de mal à prédire avec exactitude l'ampleur de ces changements ainsi que leurs effets à court terme.

Il a toujours été difficile d'établir l'élasticité de la demande par rapport au prix du transport des passagers et des marchandises. Les estimations sont variables – elles oscillent entre  $-0.4$  à  $-4.51$  dans le cas du trafic passagers (Oum *et al.*, 1992). Cet écart tient en partie au fait que l'élasticité varie d'une catégorie de tarifs à l'autre (classe affaires, classe économique, standard, et tarif réduit) et en fonction de la distance (longue ou courte). Par ailleurs, l'élasticité varie également en fonction de la nature du voyage. Ainsi l'élasticité de la demande des voyages d'agrément est sensiblement supérieure à celle des déplacements d'affaires. L'adoption de la gestion du rendement par beaucoup de compagnies aériennes suppose également que même dans de nombreuses catégories de tarifs il existe beaucoup de possibilités de réduction. Il est aussi souvent difficile d'isoler l'effet prix sur la demande, de l'influence d'autres aspects relatifs à la qualité du service. Ainsi, on s'est efforcé de déterminer l'élasticité par rapport à la fréquence des services sur le marché intérieur des États-Unis (Morrison and Winston, 1986), qui s'est révélée être de l'ordre de  $0.21$  pour les voyages d'affaires et  $0.05$  pour le trafic d'agrément.

Ces problèmes sont bien connus, de même que le niveau d'incertitude qu'ils entraînent. Ce qui change, en revanche, c'est la nature des structures tarifaires et la somme d'informations dont disposent maintenant les voyageurs potentiels (qui ont le plus souvent recours aux agences de voyages ou à des sources informatisées) éventuellement plus familiarisés avec le système parce qu'ils voyagent plus fréquemment. Il en résulte que la notion de classe de tarif disparaît progressivement au profit d'une échelle de tarifs continue, et que les consommateurs recherchent maintenant les caractéristiques prix/service qui leur conviennent le mieux. En d'autres termes, la notion de prix du transport aérien est devenue floue.

D'autres facteurs empêchent de prévoir les prix futurs du transport aérien avec certitude. Jusqu'à présent, des progrès techniques réguliers réalisés sur le plan de la conception et du fonctionnement des avions (moteurs plus performants et utilisation de matériaux composites légers) ont contribué à faire baisser le coût réel du transport aérien. La mise en service de bimoteurs sur les routes de l'Atlantique nord a entraîné une augmentation du trafic aérien à un moment où la faiblesse de l'économie des États-Unis réduisait la demande. Désormais, s'il est certain que la technologie de l'aviation continuera de progresser il est moins facile de deviner comment. Les autres progrès techniques

risquent eux aussi de changer de nature. Peut-être est-ce l'aspect infrastructure qui sera amené à changer le plus, et non plus les avions, à mesure que des systèmes de contrôle de la circulation aérienne plus perfectionnés feront leur apparition. On ne connaît pas encore précisément l'impact de ces changements, ni le moment où ils se feront sentir.

Autre facteur susceptible d'avoir une influence importante sur l'élasticité prix de la demande future : le degré de saturation plus ou moins grand de certains marchés. Si l'on prend comme base d'analyse le trafic par personne mesuré en passagers-kilomètres payants, l'Amérique du Nord apparaît comme le marché le plus développé, avec quelque 2 900 passagers-kilomètres payants par personne au début des années 90 comparé à 800 pour l'Europe et à seulement 160 pour la région Asie-Pacifique. Toutefois, il convient de tenir compte de l'évolution possible du niveau de saturation dans le temps. En effet, des changements d'ordre économique, social et démographique, par exemple, pourraient provoquer une augmentation de la capacité d'absorption de certains marchés et retarder le processus de saturation, même dans les pays industrialisés les plus avancés. A titre d'exemple, la proportion croissante de retraités relativement aisés et en bonne santé sur ces marchés devrait contribuer à un accroissement de la demande de voyages d'agrément aériens. La réduction de la taille moyenne de la famille, notamment hors d'Europe, devrait également stimuler la demande de transport aérien dans la mesure où, pour se déplacer à l'intérieur du pays, les petits groupes de voyageurs auront plutôt tendance à privilégier l'avion par rapport à d'autres modes de transport.

### *Politiques environnementales et fiscales*

La protection de l'environnement est un problème de plus en plus préoccupant pour les décideurs. Il est prouvé que c'est une combinaison de défaillances du marché et de politiques publiques antérieures en matière de transport qui a contribué à la dégradation excessive de l'environnement (OCDE, 1992*b*). A l'échelle locale et mondiale, cela a donné lieu à un renforcement des contrôles visant à limiter l'impact de toutes les formes de transport sur l'environnement (réglementations et utilisation d'instruments économiques, par exemple). Ces contrôles auront nécessairement des répercussions sur le prix du transport aérien : des répercussions directes par le biais des contraintes imposées aux compagnies aériennes et aux constructeurs aéronautiques et des répercussions indirectes sur les moyens de transports complémentaires et concurrents. Encore une fois, il sera difficile de prévoir la nature exacte de ces répercussions sur le long terme si l'on ne sait pas précisément à quoi ressemblera la politique environnementale.

Le régime fiscal risque également d'évoluer. L'adoption de politiques budgétaires de plus en plus strictes contraint les usagers à payer directement le droit d'utiliser les infrastructures. Les nouvelles infrastructures aéroportuaires sont maintenant fréquemment financées par le biais de taxes imposées aux utilisateurs (ce fut le cas lors de l'agrandissement de l'aéroport de Vancouver). Par ailleurs, parce qu'il leur est facile de déterminer l'assiette des revenus des compagnies aériennes et que le redevable souvent ne vote pas là où la redevance est perçue, certains pays envisagent d'assujettir le transport aérien à une forte taxation. On ignore encore si ce genre de pratique se généralisera et quel sera son impact sur le prix du transport aérien.

Il existe une différence importante entre les effets de ce type de mesures et ceux de facteurs plus classiques sur les prix. Tout d'abord, le premier type d'impact est récent, et il n'est donc pas possible d'extrapoler les réactions du marché en se fondant sur les tendances passées. Deuxièmement, ces effets résultent davantage de l'adoption de mesures politiques que de progrès techniques, ce qui les rend plus imprévisibles. Enfin, ils sont par nature plus difficiles à intégrer aux modèles classiques de prévision de la demande de transport aérien international.

### **3. Incertitude et prévision**

L'information est un bien précieux. L'existence d'informations fiables permet d'améliorer les performances d'un secteur. Il est particulièrement important d'avoir accès à des informations sur les tendances et les développements futurs pour planifier les modalités opérationnelles et les mesures applicables au secteur. Un élément d'information s'avère particulièrement indispensable dans un tel contexte : il est essentiel d'avoir une représentation claire du fonctionnement du marché de l'aviation actuel. En l'absence de cette donnée, les compagnies aériennes sont incapables d'atteindre des coefficients d'occupation acceptables. Cette nécessité explique également en partie le développement des systèmes de réservation informatisés et des systèmes d'échange de données. Par ailleurs, la question à évoquer ici est l'importance de la mise au point de systèmes permettant de fournir des indications sur les tendances futures probables. La nécessité est en fait double : d'une part, il s'agit de prévoir la demande à court terme pour être en mesure de négocier lors de la conférence bisannuelle de l'IATA sur l'établissement des horaires. D'autre part, il faut analyser la demande à long terme pour répondre aux besoins de la planification stratégique.

#### ***Les approches en matière de prévisions***

Il existe schématiquement cinq catégories d'utilisateurs de prévisions (Conférence européenne de l'aviation civile, 1994) :

- *Les compagnies aériennes*, qui ont besoin de prévisions à court et à moyen terme au niveau microéconomique. La nécessité de pouvoir accéder rapidement à ces prévisions et le niveau d'agrégation requis empêchent l'utilisation de prévisions extrêmement élaborées. Les compagnies aériennes qui ont la possibilité de répartir le risque de l'incertitude sur un grand réseau peuvent se prémunir contre les prévisions erronées par le biais de mesures internes. En revanche, les petits transporteurs, bien qu'ils puissent désormais se procurer des prévisions à un coût raisonnable, sont beaucoup plus vulnérables aux erreurs d'évaluation graves, notamment lorsqu'il y a des contraintes d'entrée et de sortie du marché.
- *Les avionneurs*, qui doivent planifier et exécuter des séries de production, sont plutôt intéressés par les prévisions élaborées à moyen et à long terme. Leurs perspectives sont également plus générales : ils s'intéressent à des projections sur

- des types de marché plutôt que sur des demandes concernant certaines liaisons précises (par exemple Airbus Industrie, 1993 ; Daimler-Benz Aerospace, 1995).
- *Les fournisseurs d'infrastructures* (les aéroports, par exemple) ont besoin de prévisions à très long terme compte tenu de la durée, de l'indivisibilité, de la spécificité et du coût élevé de leurs investissements. Dans la mesure où une grande partie des infrastructures utilisées par l'aviation fonctionnent en réseau (par exemple, les systèmes de contrôle de la navigation aérienne), il est avantageux de mettre en commun les informations et les prévisions sur l'ensemble du réseau.
  - *Les utilisateurs du transport aérien international*. De nombreux utilisateurs du transport aérien international ont besoin de connaître les demandes auxquelles sera confronté à l'avenir le secteur de l'aviation. Les exemples les plus révélateurs à cet égard sont le tourisme et les voyages d'agrément, où les prévisions à moyen terme facilitent la planification et les investissements. En l'occurrence c'est la prévision des capacités nécessaires et du coût des services aériens qui compte le plus (World Travel and Tourism Council, 1993).
  - *Les décideurs*. L'efficacité des marchés n'est jamais parfaite : elle pâtit de toute une série d'imperfections naturelles du marché et de certaines caractéristiques institutionnelles. La tâche du décideur consiste à réduire l'impact de ces défaillances. Or, pour y parvenir dans un contexte dynamique, il faut au préalable connaître leur nature et leurs implications. Par conséquent, les prévisions doivent porter non pas tant sur des quantités que sur la nature de l'évolution des marchés et des options qui s'offrent au décideur.

Un certain nombre de prévisions établies sur une base régulière et couvrant divers aspects de l'aviation internationale permettent de répondre à une partie des besoins. Elles peuvent provenir d'organismes internationaux (tels que l'OACI et l'IATA), de services gouvernementaux (comme Transport Canada, 1994), d'organisations non gouvernementales (telles que le Conseil mondial du tourisme et des voyages) ou encore des avionneurs (comme Airbus Industrie, Boeing et McDonnell Douglas). Certaines de ces prévisions portent sur un horizon relativement proche (à titre d'exemple, l'IATA (1993a) fait des prévisions sur quatre ans). D'autres visent un horizon beaucoup plus lointain, bien au-delà du tournant du siècle (par exemple, comme Boeing, 1996). Certaines sont propres à un secteur [c'est le cas des prévisions sur le tourisme réalisées par le World Travel and Tourism Council (1993) et des prévisions de Boeing sur le fret (1995b)]. D'autres encore portent sur les besoins en équipement probables (notamment celles qu'établissent les constructeurs aéronautiques). Des prévisions sont également élaborées pour des secteurs importants du marché comme celles de l'OACI (1994b ; 1994c) pour les régions Atlantique et Asie-Pacifique ainsi que celles de l'IATA (1993b) pour le marché Asie-Pacifique. Les aéroports effectuent également régulièrement des prévisions à l'échelle locale à des fins de planification et pour honorer leurs obligations légales.

Les approches qui sous-tendent les prévisions sont assez variables. Cette diversité s'explique en partie par le fait que les attentes ne sont pas les mêmes selon les utilisateurs. Elle est également due à la divergence des opinions quant à la nature des relations sous-jacentes principales (par exemple les élasticités) et quant aux tendances temporelles



futures des variables essentielles. Cela étant, la majorité des modèles sont fondés sur des paramètres économiques classiques dérivés en grande partie d'indicateurs standard tels que la prévision du produit intérieur brut, du prix du pétrole et du prix du transport aérien (cf. Organisation de l'aviation civile internationale, 1991).

### *Fiabilité des prévisions*

Jusqu'à présent, les prévisions concernant l'évolution du marché de l'aviation reposaient sur un ensemble relativement stable de relations. Il y avait par exemple peu de concurrence entre les différents moyens de transport et peu de solutions de substitution aux déplacements personnels. Les marchés étaient encore loin de leur point de saturation et les progrès techniques dans le secteur de l'aviation étaient relativement faciles à prévoir. Il n'y avait pas non plus de grande modification du cadre institutionnel. Et sur le plan économique, l'ère de l'avion à réaction n'a été marquée que par deux récessions de grande ampleur.

De l'avis général des prévisionnistes, le seul facteur majeur à long terme capable d'influencer la demande de transport de passagers était la croissance.

Néanmoins, les prévisions établies dans le domaine de l'aviation, à l'instar de la plupart des prévisions économiques, se sont révélées peu fiables (Transport Canada, 1993). Elles n'ont, en particulier, pas su tenir compte des grandes variations conjoncturelles. Ainsi, les prévisions réalisées pendant les périodes d'expansion économique (par exemple à la fin des années 80) ont eu tendance à être exagérément optimistes, et celles réalisées pendant les périodes de récession (notamment au début des années 80) beaucoup trop pessimistes. Ainsi, Boeing (1993) a évalué de manière détaillée les résultats de ses prévisions. Dès lors que les prévisions conditionnent dans une large mesure les décisions d'investissement, ce type d'erreur peut conduire à une débauche d'investissements pendant les périodes d'expansion économique et donc à des surcapacités pendant les périodes de récession qui leur succèdent. À l'inverse, si l'on tient pour vraies les prévisions réalisées pendant les périodes de récession, il peut en résulter des capacités insuffisantes pendant les périodes d'expansion. Le fait est que les modèles, qui sont des extrapolations plus ou moins élaborées des tendances passées, ont des difficultés à prévoir les tournants décisifs.

Les prévisions plus détaillées posent davantage de problèmes encore. Le tableau 2.4 compare le nombre total de vols enregistrés au-dessus du couloir de l'Atlantique Nord et les prévisions établies par l'Organisation de l'aviation civile internationale depuis dix ans (1994b). Bien que les prévisions, globalement, ne laissent qu'une marge limitée à l'incertitude en fournissant des prévisions « basses » et « hautes », leur fiabilité en général est variable. Au milieu des années 80, les prévisions avaient fortement tendance à être inférieures à la réalité (on a pu constater une différence de 35 pour cent entre le nombre de vols estimé dans une prévision sur six ans et le nombre de vols effectif). En dépit du caractère cyclique de l'activité économique au cours de cette période, on notera avec intérêt que la demande réelle n'a été inférieure aux prévisions sur un an que pendant deux années, à savoir 1986 et 1988.

Tableau 2.4. Comparaisons des prévisions du trafic sur l'Atlantique nord

En milliers de vols

Année de référence	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1980	127.6	130.2	132.7													
1981	125.7	128.0	130.4	133.0												
1982	125.8	128.1	131.4	131.6	132.0											
1983	127.8	129.1	131.7	131.7	133.6	135.3										
1984	132.7*	138.3	139.8	142.8	147.9	152.0	153.6									
1985	140.8*	143.5	144.2	148.5	151.5	151.5	156.0	159.5								
1986	141.4*	149.8	158.5*	159.0	164.0	168.9										
1987		177.2	187.3	195.3	203.4	209.8	215.4									
1988		175.7*						212.9	221.6	229.1						
1989								225.6	235.6	244.4	253.6					
1990								213.9	224.4	236.7	249.3	263.1				
1991								220.3	233.5	247.0	258.1	268.1	277.6			
1992								228.2*	238.0	252.2	263.3	278.9	294.3	312.5		
1993									242.8*	252.8	264.5	277.2	291.2	305.2	320.1	

\* Trafic réel.  
Source : OACI.

Au niveau individuel du transporteur, les expériences de faibles profits, voire de résultats négatifs, qu'ont vécues de nombreuses compagnies aériennes au début des années 90 témoignent à l'évidence des difficultés de la prévision au niveau micro-économique. L'analyse récente du marché intérieur américain (Morrison et Winston, 1995) révèle que les modifications apportées au régime réglementaire n'ont pas exercé une influence sensible sur cette situation, mais que les transporteurs américains ont trouvé difficile de prédire avec précision les niveaux futurs des variables économiques clés comme le revenu. On s'est rendu compte que l'effet de ces erreurs de prévision était la principale cause de la capacité excédentaire qui s'est développée sur ce marché entre 1990 et 1993.

La qualité relativement insatisfaisante des prévisions réalisées dans le domaine de l'aviation (et de nombreuses prévisions économiques) est en partie imputable aux carences techniques des méthodes de prévision économiques actuelles. L'un des principaux problèmes réside dans le fait qu'il est très difficile, pour n'importe quel secteur de l'économie, d'élaborer un modèle économique fiable qui puisse ensuite servir de cadre économétrique. Dans des conditions de travail idéales, il faudrait deux modèles distincts pour la demande et pour l'offre de services aériens, qui seraient calibrés simultanément. Dans la pratique, on a tendance, souvent par commodité, à gommer ces distinctions essentielles. Il est également difficile de prendre en compte tous les éléments ayant une influence déterminante dans les modèles économétriques, non seulement parce qu'on dispose de données incomplètes mais parce que beaucoup ne sont pas quantifiables. Alors que certains de ces problèmes peuvent être traités en utilisant des logiciels économétriques modernes, d'autres continuent à poser de sérieuses difficultés. Il existe des problèmes techniques qui ne pourront vraisemblablement pas être résolus.

### *Prévisions actuelles*

Les prévisions à long terme du transport aérien de passagers sont établies, entre autres, par l'Organisation de l'aviation civile internationale (1993), Boeing (1996), Douglas Aircraft Co. (1992), Airbus Industrie (1993), Daimler-Benz Aerospace (1995) et l'Association du transport aérien international (1993a). Les conclusions de ces prévisions sont résumées dans le tableau 2.5, qui présente les estimations de trafic pour 2000 et 2010 sur la base d'un indice 100 en 1990. Ces estimations se rapprochent étroitement d'un avis général selon lequel le trafic devrait progresser à un rythme annuel de 5 pour cent d'ici à l'an 2000 et dans une fourchette comprise entre 4.3 et 5.7 pour cent par an entre 2000 et 2010.

Les estimations de la progression du trafic au niveau mondial sont établies, en majeure partie, sur la base d'indicateurs globaux de la croissance économique, des changements de prix et des extensions d'activité. Il existe évidemment de grandes variations entre ces paramètres dans les différentes parties du monde qui se reflètent dans des différences importantes de croissance du transport aérien international.

L'OACI établit des prévisions des principaux flux de trafic international. Le tableau 2.6 présente quelques estimations récentes. Les prévisions portent sur le nombre de passagers transportés sur chaque ligne, et non sur des passagers-km. Elles ne mesurent

**Tableau 2.5. Comparaison des prévisions de croissance  
du transport aérien mondial de passagers**

	1990		2000		2010
<b>OACI</b>					
Indice de croissance	100		163		
Croissance annuelle		← 5.0 % →			
<b>BOEING</b>					
Indice de croissance	100		153		252
Croissance annuelle		← 4.3 % →		← 5.1 % →	
<b>DOUGLAS AIRCRAFT</b>					
Indice de croissance	100		163		294
Croissance annuelle		← 5.0 % →		← 5.7 % →	
<b>AIRBUS INDUSTRIE</b>					
Indice de croissance	100		165		271
Croissance annuelle		← 5.2 % →		← 5.1 % →	
<b>IATA</b>					
Indice de croissance	100		166		252
Croissance annuelle		← 5.2 % →		← 4.3 % →	

Notes : 1. Les prévisions de l'OACI s'arrêtent à 2003.

2. Toutes les prévisions sont exprimées en passagers-km, à l'exception de celles de l'IATA, qui sont formulées en nombre de passagers.

**Tableau 2.6. Prévisions de l'OACI pour les principaux flux du trafic aérien**

	Passagers transportés (en milliers)				Taux de croissance annuel (%)	
	Nombre effectif 1982	Nombre effectif 1992	Nombre estimé 1993	Nombre prévu 2003	1982-92	1992-2003
Atlantique Nord	16 345	35 425	34 260	60 589	8.0	5.0
Centre Atlantique	1 444	2 350	2 364	4 019	5.0	5.0
Atlantique Sud	1 065	2 130	2 674	3 643	7.2	5.0
Transpacifique	7 083	16 154	16 978	37 665	8.6	8.0
Entre l'Europe et l'Asie/Pacifique	5 018	14 738	16 290	32 654	11.4	7.5
Entre l'Europe et l'Afrique	8 568	9 399	10 289	13 010	0.9	3.0
Entre l'Europe et le Moyen-Orient	3 336	6 485	5 080	9 467	6.9	3.5
Entre l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud	2 420	5 249	5 301	8 978	8.1	5.0
Entre l'Amérique et l'Amérique Centrale/Caraïbes	9 970	15 219	15 436	24 698	4.3	4.5

Source : OACI (1995).

donc pas avec précision les différences de volume entre les principales lignes aériennes. Cependant, cet élément n'affecte pas la comparaison entre les taux de croissance prévus. L'élément le plus frappant qui ressort de ces chiffres est la croissance nettement supérieure à la moyenne des estimations concernant les lignes transpacifiques. Boeing (1994) établit ses prévisions de flux de trafic d'une manière légèrement différente et présente aussi des estimations sur la croissance à l'intérieur des secteurs. Les pourcentages les plus élevés de ces estimations concernent les flux à l'intérieur du secteur Asie, entre l'Europe et l'Asie, et au-dessus du Pacifique. Des taux de croissance sensiblement plus bas sont, en revanche, prévus à l'intérieur de l'Europe et des États-Unis.

Les prévisions de flux ne donnent toutefois pas une image précise de l'évolution des voyages, puisqu'elles ne fournissent aucune indication sur les destinations du trafic. Les prévisions établies par l'Organisation mondiale du tourisme sur les destinations internationales des touristes sont donc un bon complément (Organisation mondiale du tourisme, 1994). Le tableau 2.7 présente les prévisions de cette organisation sur la répartition des destinations de voyage des touristes entre les six principaux secteurs du monde en 1990, 2000 et 2010. L'augmentation de la proportion des voyages à destination de l'Asie-Pacifique qui passent de 11.5 pour cent en 1990 à une estimation de 20.3 pour cent en 2010 est le chiffre le plus important de cette prévision. Si l'on prend en considération l'origine des vols, le trafic interrégional du secteur Asie-Pacifique qui représente déjà 73 pour cent du total devraient, selon les estimations de l'Organisation mondiale du tourisme, passer à 80 pour cent d'ici à 2010.

L'Organisation de l'aviation civile internationale (1993) a mis au point un modèle simple de prévision du fret aérien. Les deux principaux paramètres sont le commerce mondial, au lieu du PIB, et les pourcentages de transport de fret. Cette analyse conduit l'Organisation à la conclusion que l'accroissement du fret aérien international sera de 7 pour cent par an entre 1992 et 2003 et que le fret aérien sur les lignes intérieures augmentera de 3.5 pour cent par an sur la même période. La croissance totale du marché du fret devrait être de 6.5 pour cent par an, ce qui représente une légère baisse par rapport à la période 1982-92.

Tableau 2.7. Répartition régionale des destinations des vols touristiques

	1990 %	2000 %	2010 %
Europe	62.6	56.3	50.8
Moyen-Orient	1.5	1.7	1.9
Amérique	20.4	22.2	22.1
Afrique	3.3	3.6	3.8
Asie du Sud	0.7	0.9	1.1
Asie/Pacifique	11.5	15.3	20.3

Source : Organisation mondiale du tourisme.

Ces prévisions sont, dans une large mesure, fondées sur des méthodes classiques d'extrapolation, souvent associées à l'utilisation de courbes de croissance à long terme. Il y a aussi le problème du « syndrome du grégarisme », qui conduit à la formation d'un groupe relativement fermé de prévisionnistes très influençables par les conclusions de certains d'entre eux. Un autre danger est l'influence qu'exerce la situation présente d'expansion ou de crise sur les anticipations. Même si une analyse économétrique est à la base des prévisions établies, le piège demeure. Compte tenu de la manière dont l'économie mondiale évolue, ce phénomène constitue une limitation non négligeable.

#### **4. Faire face à l'incertitude**

Les facteurs qui influent sur le secteur de l'aviation internationale évoluent en fonction de nouvelles tendances et ruptures de tendances. Anticiper au-delà du court terme pose ainsi de sérieux problèmes dans ce secteur. Les méthodes de prévision classiques se sont souvent révélées peu fiables. Dans leur forme actuelle, les techniques classiques utilisées pour prédire l'avenir sont mal adaptées et ne permettent pas de prendre en compte les incertitudes.

Pour faire face à la situation actuelle, l'action engagée doit suivre trois grands axes.

##### *Nouvelles approches dans le domaine de la prévision*

Le secteur de l'aviation internationale et les décideurs commencent déjà à s'adapter au caractère changeant de l'incertitude. C'est ainsi, par exemple, que les instituts de prévision classiques sont en train de revoir leur approche en essayant d'intégrer les nouvelles tendances et de mieux tenir compte des conséquences de ces incertitudes sur les tendances actuelles. Des variables supplémentaires sont intégrées, par exemple, à certains modèles de prévision. Ce qui est plus important encore, les prévisionnistes recourent plus systématiquement à l'analyse par scénarios pour tenter de comprendre les implications possibles de différentes évolutions.

La plupart des scénarios utilisés portent sur l'évolution des variables économiques et techniques (c'est le cas pour Transport Canada, 1994) et reflètent davantage l'analyse de sensibilisation, plus classique. Les changements d'orientation des mesures prises sont également davantage pris en compte. Ainsi, Boeing (1994) a développé un scénario sur les perspectives et les implications à long terme des réseaux mondiaux en cours de formation. British Airways (1995) a développé deux scénarios pour contribuer à son processus de planification à long terme. De son côté, Airbus Industrie (1993) étudie les implications possibles du développement des réseaux de trains à grande vitesse pour l'aviation civile.

Néanmoins, même améliorées, les techniques de prévision classiques ne constitueront pas une base suffisamment fiable pour gérer l'incertitude. Elles souffrent toujours des défauts propres aux prévisions économiques qui dépassent largement le cadre du secteur de l'aviation (OCDE, 1993b).

Tableau 2.8. **Méthodes prévisionnelles utilisées par 52 transporteurs aériens**

Purement intuitive	31 %
Modèle économétrique + intuition	22 %
Enquête parmi les dirigeants du secteur	22 %
Sources externes	19 %
Modèles économétriques uniquement	5 %
Extrapolation des tendances passées	1 %

Source : IATA.

Au vu des limites que présentent les modèles de prévision classiques, certains acteurs du secteur de l'aviation se sont déjà mis en quête de solutions de substitution. Une étude récente menée par l'IATA auprès des 52 principaux transporteurs internationaux a montré que la plupart des compagnies n'utilisaient aucun modèle de prévision (tableau 2.8). Les dirigeants se fondent, au moins en partie, sur leur propre jugement au moment de prendre des décisions. Même dans le cas où ils utilisent des modèles économétriques, ils les associent souvent à des procédures plus subjectives. L'étude révèle des pratiques différentes d'une région à l'autre, qui ne se justifient pas par l'importance des marchés concernés. En Amérique et en Afrique, les dirigeants se fondent uniquement sur leur propre jugement. Les transporteurs européens se fondent plutôt sur une approche collective associant des enquêtes menées auprès des spécialistes du marché et des modèles économétriques. Enfin, les transporteurs asiatiques se divisent en deux groupes : ceux qui se contentent d'extrapoler les tendances passées et ceux qui utilisent des modèles économétriques plus complexes. Ce n'est donc pas le manque de ressources qui pousse certains à adopter une approche intuitive.

La diversité des méthodes prévisionnelles utilisées par les compagnies aériennes est, dans une certaine mesure, une réaction naturelle et efficace d'un point de vue économique à l'incertitude. Cette réaction est naturelle en ce sens que les transporteurs cherchent à se faire la meilleure idée possible des tendances futures et que leurs points de vue divergent quant à la méthode à appliquer. Elle est efficace d'un point de vue économique car ceux qui obtiennent les informations les plus fiables peuvent renforcer leur position. Il y a donc de bonnes raisons de penser que c'est sur une base décentralisée que l'on traite l'incertitude le plus efficacement. Cela signifie aussi que l'incertitude sera supportée par un plus grand nombre et, dans une perspective économique plus large, qu'elle réduira les risques d'une mauvaise répartition des ressources à l'échelle du secteur dans son ensemble.

### ***Flexibilité industrielle***

En dernière analyse, cependant, la meilleure façon de faire face à l'incertitude consiste à favoriser la flexibilité dans le secteur de l'aviation. En effet, elle facilite les ajustements nécessaires en période de changement. Une fois encore, des signes montrent

que certains secteurs de l'aviation civile internationale ont déjà choisis de réagir en favorisant la flexibilité. La pratique répandue de l'affrètement d'avions outre qu'elle offre aux compagnies aériennes des avantages immédiats en matière de trésorerie à court terme, permet également de lever un certain nombre d'incertitudes liées aux dépenses d'équipement. Les aéroports, en sous-traitant une partie de leurs services, et les compagnies aériennes, en sous-traitant la maintenance de leurs avions, se procurent des avantages similaires. Par ailleurs, la plupart des compagnies sont aujourd'hui dotées de structures internes plus souples. A ce titre, nombre d'entre elles ont renoncé à la division classique du travail.

La structure du secteur est soumise à une évolution qui, si elle n'est pas toujours orientée en fonction du degré futur d'incertitude, n'y est pas indifférente. Il y a d'une part la mise en place permanente de programmes pour «grands voyageurs», de services d'accueil à une clientèle privilégiée, etc., pour réduire l'incertitude en ce qui concerne la fidélité de la clientèle. Les alliances, les accords de franchise et les participations croisées jouent peut-être un rôle plus important en répartissant le risque et en réduisant les effets les plus néfastes de l'incertitude sur un marché en particulier. Il s'agit, en quelque sorte, d'une forme d'assurance. Ces approches doivent cependant être revues et améliorées en fonction de l'évolution de la situation.



### Chapitre 3

## PROBLÈMES D'ENTRÉE ET DE SORTIE DANS LE TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL

### 1. Problèmes actuels du marché

Bien que le transport aérien international ne présente aucune caractéristique de coût exceptionnelle, la combinaison de plusieurs particularités de sa fonction de calcul des coûts de revient peut avoir pour effet d'empêcher l'entrée de nouveaux opérateurs (Doganis, 1991). Ceci s'applique aussi bien au niveau de la liaison individuelle que du service dans son ensemble. Ces particularités de la fonction de calcul des coûts découlent de caractéristiques techniques et sont indépendantes des actions stratégiques prises par les concurrents ou de la réglementation de l'entrée et de la sortie par la puissance publique. Elles sont tout simplement une conséquence des caractéristiques techniques de cette industrie (voir, par exemple, Bureau of Transport and Communication Economics, 1994).

Dans ce chapitre, on réfléchit, en particulier, à la nature du marché de l'aviation et aux caractéristiques intrinsèques qui pourraient être un obstacle à l'efficacité des mécanismes d'entrée et de sortie. On s'attache à examiner le marché du transport aérien international sous ses différents aspects pour voir si, concrètement, il présente des obstacles et si, le cas échéant, ces obstacles sont suffisamment importants pour justifier l'intervention des pouvoirs publics.

#### *Économies d'échelle et de taille*

L'échelle des activités des opérateurs en place peut poser problème aux candidats potentiels à l'entrée sur le marché. Strictement parlant, *des économies d'échelle* existent lorsqu'il est possible de doubler la production sans doubler les coûts. Dans ces conditions, il est difficile d'entrer sur le marché, sauf à le faire à grande échelle. Les études du secteur du transport aérien ne révèlent, cependant, que peu d'indices de l'existence de pures économies d'échelle dans ce sens précis. Les faits observés suggèrent bien l'existence d'avantages d'échelle classiques pour les opérateurs les plus petits, mais ceux-ci sont vite épuisés (White, 1979). Ils peuvent également exister dans des domaines circonscrits comme la commercialisation ou la publicité. Cependant, une étude, au moins, du transport aérien intérieur des États-Unis suggère la possibilité de l'existence de déséconomies au niveau des plus grandes tailles d'entreprise (Spraggins, 1989).

Il n'est toutefois pas surprenant, étant donné la complexité du produit fourni par l'industrie du transport aérien, que des études empiriques fondées sur des mesures globales de la production des compagnies aériennes ne donnent pas de résultats probants. Si l'on mesure la production en termes de « passagers-kilomètres transportés », on peut faire passer une compagnie aérienne à l'échelle supérieure en étendant le réseau ou en augmentant la fréquence des vols ou le nombre de passagers par vol, toutes choses égales par ailleurs. Il pourrait, en théorie, en résulter, dans le premier cas, des économies de réseau et, dans le dernier cas, des économies de densité.

En ce qui concerne *les économies de réseau*, les faits observés suggèrent que les coûts unitaires des compagnies aériennes ne diminuent pas fortement avec l'expansion de leur réseau (voir, par exemple, Caves *et al.* 1984). Les économies réalisées proviennent plutôt de l'attraction d'un trafic supplémentaire vers un réseau existant que de la couverture de paires origine/destination additionnelles. Ceci semble dû au fait que toute extension d'un réseau augmente les coûts quasi fixes de l'opérateur, ce qui peut annuler les bénéfices tirés de l'augmentation du trafic. En outre, de bonnes correspondances régionales constituent peut-être un outil de commercialisation plus efficace qu'un réseau étendu et moins cohérent.

Néanmoins, la pratique du marché intérieur des États-Unis est que, globalement, depuis la libéralisation du marché et, en particulier, du fait d'activités de fusion généralisées, la concentration de l'industrie a progressé. Les compagnies aériennes européennes ont également pratiqué d'importantes fusions et autres formes d'activité communes ces dernières années, particulièrement au sein de l'Union européenne. Globalement, à mesure que la libéralisation gagnait peu à peu l'ensemble du marché international, le trafic voyageurs global concentré sur les 10 principaux transporteurs a légèrement progressé entre 1983 et 1993 pour passer de 44 pour cent à 46 pour cent, des tendances similaires étant observées pour le fret.

Les faits observés au niveau des liaisons entre paires de villes, toutefois, suggèrent qu'en moyenne, la concentration y est moindre. Cette intensification de la compétition frontale est également soulignée par le rapport de la National Commission to Ensure a Strong Competitive Airline Industry (1993) des États-Unis, qui précise « nous avons trouvé un secteur du transport aérien qui est plus compétitif qu'avant la déréglementation, en 1978, dans la mesure où il y a davantage de concurrence frontale, sur des paires de villes ». De la même manière, en Europe, les lignes intérieures exploitées dans un environnement concurrentiel et les lignes internationales qui faisaient l'objet, avant 1993, d'un accord bilatéral libéral, sont plus concurrentielles que celles sur lesquelles l'accès est beaucoup plus restreint.

En fait, quoique les grosses économies d'échelle au sens classique du mot puissent être absentes de l'industrie du transport aérien, d'autres économies liées à la nature et à la taille des opérations contribuent à expliquer la concentration croissante du marché, et peuvent jouer le rôle d'obstacles à l'entrée sur le marché, ou à sa sortie. Elles peuvent être considérées, à toutes fins utiles, comme des quasi-effets d'échelle.

## *Économies de gamme, de densité et de standardisation*

L'analyse économique classique considère des firmes produisant un seul produit. Ce type d'analyse ne reflète pas comme il convient la complexité des relations entre moyens de production et produits qui caractérise une industrie comme celle du transport aérien international. Les compagnies aériennes internationales produisent toute une gamme de produits différents; elles assurent habituellement plus d'un service sur les liaisons entre paires de villes, et proposent toute une gamme de correspondances entre ces liaisons. *Les économies de gamme* apparaissent lorsqu'un transporteur peut fournir toute une gamme de ce type de services sur un réseau fixe à plus bas coût que plusieurs transporteurs les fournissant séparément. Ce type d'économies est traditionnel dans d'autres formes d'activités de réseau, en particulier celles qui offrent la possibilité de regroupement et de transbordement (les services postaux et le transport ferroviaire du fret, par exemple, et elles apparaissent à présent dans le transport maritime). L'existence d'économies de gamme signifie, en ce qui concerne l'entrée sur le marché, qu'elle devra se faire sur toute une gamme de marchés pour que les coûts de l'entrant puissent s'aligner sur les coûts des opérateurs en place. En revanche, dans les années 90, l'entrée réussie sur le marché intérieur américain de compagnies à faible coût desservant des liaisons point à point démontre que les coûts peuvent être plus faibles pour ces services que pour les grands réseaux.

Les réformes réglementaires du marché intérieur des États-Unis ont poussé les compagnies aériennes à rechercher avant tout cette diversité de service en développant des réseaux en étoile. Ailleurs, sur le marché international, les compagnies aériennes nationales ont tendance à faire des aéroports nationaux le pivot de leurs opérations. Les faits observés ne permettent pas de conclure, toutefois, que cela engendre en soi des économies de gamme appréciables. Une des principales difficultés consiste à isoler les effets de gamme potentiels d'autres aspects de la fonction de calcul des coûts des compagnies aériennes. En outre, le principal intérêt qu'il y a à fournir une gamme de services est dû tout autant aux avantages que cela procure sur le plan de la commercialisation (c'est-à-dire du côté de la demande) qu'à la réduction des coûts. Le fait d'offrir une large gamme de services assure par exemple la visibilité de l'opérateur sur le marché, rend les programmes de primes aux voyageurs fréquents plus attrayants et renforce la fidélité des consommateurs. C'est à ce niveau que réside la « valeur du réseau » ou la « valeur de la présence et de l'utilité pour le consommateur ».

Dans le même ordre d'idées, les petits opérateurs et les nouveaux entrants sur le marché peuvent se procurer certains des avantages commerciaux de la diversité en formant des alliances. Ces arrangements peuvent comporter des accords de partage de code, l'interchangeabilité des programmes de primes aux voyageurs fréquents, la liberté d'accès réciproque aux salles d'attente, etc. (British Midland, par exemple, deuxième transporteur de Grande-Bretagne, a énergiquement développé cette stratégie). Ce type de mécanisme peut entraîner pour la compagnie une certaine perte de contrôle sur le déroulement des opérations, mais l'avantage du partage de code est que la totalité du trajet s'effectue, via les aéroports-pivots, à l'aide d'un code transporteur unique, et donc pratiquement, pour le passager, sans changer de compagnie.

Tirer parti de la densité du trafic pour faire des économies est souvent au moins aussi important que d'exploiter les économies de gamme, encore que les effets soient étroitement liés. L'augmentation du nombre de voyageurs sur une liaison donnée permet d'utiliser des avions plus grands, moins coûteux au siège-kilomètre, et d'offrir des services plus fréquents. Ces facteurs abaissent le coût du siège-kilomètre disponible. Les *économies de densité* se produisent, par conséquent, lorsque l'augmentation de la taille du marché entraîne une baisse des coûts unitaires. L'organisation des opérations autour d'un pivot, en augmentant le nombre de paires de villes desservies, permet au transporteur de mieux utiliser son stock de sièges invendus. Les premières constatations faites sur le marché intérieur des États-Unis indiquent de notables économies de densité, une augmentation de 1 pour cent du nombre de passagers transportés par une compagnie aérienne sur un réseau donné n'entraînant qu'une hausse de 0.8 pour cent des coûts totaux (Caves *et al.*, 1984). Des études plus récentes indiquent la possibilité d'économies plus importantes (Brueckner et Spiller, 1994). L'entrée concurrentielle sur n'importe quelle ligne dans ces conditions exige là encore d'effectuer cette entrée sur une grande échelle. L'entrée récente de compagnies à structure de coûts bas sur le marché des lignes américaines et européennes suggère cependant à l'évidence que certains marchés sont perméables à une entrée à petite échelle.

Il apparaît que des économies dues à l'utilisation d'une flotte normalisée d'aéronefs – *les économies de normalisation* – existent également. En particulier, l'interchangeabilité des pièces détachées, des procédures de maintenance et des équipages permet de réduire les coûts unitaires d'exploitation. Les coûts réduits atteints par Southwest Airlines, en partie grâce à une flotte totalement équipée de Boeing 737, sur le marché intérieur des États-Unis, a tout récemment illustré cela. Parmi les autres transporteurs ayant normalisé leur flotte d'avions, citons TransAsia, qui utilise des produits d'Airbus Industrie, et Wideroe, qui emploie des aéronefs De Havilland. Ces économies peuvent et sont effectivement exploitées sur les marchés courts-courriers, et il ne semble exister que peu d'obstacles à l'entrée sur le marché. Dans certains cas, les compagnies se sont tournées vers l'important marché des aéronefs d'occasion pour se doter dès le départ d'une flotte standardisée.

Le transport aérien international, même en l'absence de réglementation économique spécifique, n'est donc pas conforme à l'idéal de la concurrence effective, ni de la contestabilité. Si les observations empiriques semblent indiquer que des imperfections du marché liées aux effets de gamme, de densité et de normalisation sont possibles, l'expérience récente aux États-Unis et en Europe tend à montrer que de nouvelles entrées se produisent. Le problème est d'évaluer l'importance globale de ces effets en tant qu'obstacles à l'entrée et à la sortie efficaces du marché et, s'il faut les réglementer par des mesures gouvernementales, de déterminer quelle démarche les pouvoirs publics devront adopter pour en limiter les incidences négatives au minimum. La difficulté, pour les pouvoirs publics, consiste à concevoir des instruments réglementaires qui empêchent une suppression artificielle de la concurrence tout en permettant de profiter pleinement des retombées économiques favorables lorsque celles-ci sont réelles.

Les problèmes de ce type ne sont cependant aucunement différents de ceux que présentent de nombreux secteurs de l'industrie où prévalent des conditions similaires – autres modes de transport, télécommunications et énergie, par exemple. Il s'agit de

problèmes pour le traitement desquels les responsables de l'action politique disposent d'une expérience considérable. Cela ne signifie pas que la définition de ces politiques soit aisée; mais il existe de longue date une tradition de législations antitrust, de politiques des fusions, de lois de défense des consommateurs, etc., qui sont essentiellement conçues pour traiter ce genre de problèmes. Dans la situation actuelle, en revanche, certains aspects de l'intervention des pouvoirs publics sont souvent destinés non à résoudre ces problèmes, mais au contraire à protéger les compagnies nationales et leur part de marché (Michalski *et al.*, 1993).

### *Économies d'expérience*

Un résultat remarquable de la libéralisation récente du transport aérien, et d'autres marchés comme celui du transport par bus (Button, 1989), est la capacité de nombreux opérateurs en place à se maintenir et souvent à renforcer leur position sur le marché. C'est là que peuvent résider les économies d'expérience. Les compagnies établies bénéficient parfois du capital résiduel de pouvoir commercial subsistant après les réformes (lié, par exemple, aux droits acquis en matière de créneaux horaires), ainsi que, pour partie, de l'échelle et de la gamme initiale de leurs opérations. Même en tenant compte de ces avantages, cependant, un effet additionnel apparaît souvent, qui tient à leur présence même sur le marché et à l'expérience qu'elles y ont acquise.

L'expérience semble protéger les opérateurs en place des nouveaux entrants de plusieurs façons :

- *Image de marque.* Les clients potentiels du transport aérien, lorsqu'ils doivent choisir entre un grand nombre de transporteurs, sont diversement informés de la nature et de la qualité des services. Le désir d'éviter les risques tendra à faire préférer un service connu, malgré ses défauts, à un service inconnu. Cette attitude favorise les transporteurs en place. La nécessité de remédier à cette situation par la publicité et les actions promotionnelles grève les coûts des nouveaux entrants.
- *Connaissance.* Les opérateurs installés sont mieux informés du marché desservi et peuvent adapter exactement leurs services aux besoins particuliers de la clientèle. Les nouveaux entrants doivent consacrer des ressources à l'acquisition de ces informations.
- *Organisation.* Les nouveaux entrants doivent pouvoir intégrer les besoins de leur nouveau service à leurs autres routes, et ceci implique des coûts d'apprentissage pour tout le reste de leur organisation.

Bien que ces effets puissent être définis conceptuellement, l'essentiel est de connaître leur importance relative. Les données expérimentales sont maigres et les liens réels de cause à effet sont souvent difficiles à définir. Une des premières études du fonctionnement du marché intérieur des États-Unis (Baker et Pratt, 1989) portant sur la nature des entrants sur les routes intérieures après la déréglementation fédérale a constaté que les compagnies aériennes intra-étatiques établies ont acquis beaucoup plus de poids sur le marché inter-étatique que les transporteurs nouvellement établis. Ces constatations sont corroborées, par ailleurs, par les données concernant les entrées sur les nouvelles routes ouvertes aux États-Unis après la déréglementation. Au cours des trois premiers trimestres

de 1980, sur un échantillon de 281 entrées sur le marché, les nouveaux arrivants desservent déjà les points de départ et de terminus dans 245 cas, et un de ces deux points au moins dans 277 cas (Berry, 1990).

L'analyse des efforts de Compass Airlines pour pénétrer le marché intérieur australien après la libéralisation indique les mêmes difficultés à acquérir notoriété et image de marque (Nyathi *et al.*, 1993). Une méthode envisageable pour résoudre ce type de problème, et adoptée par plusieurs compagnies liées à British Airways, est celle de la franchise. Celle-ci permet à un nouvel entrant, qui paye pour cela, de bénéficier de la réputation établie d'une compagnie en place. La situation observée plus récemment aux États-Unis donne à penser qu'un nouvel entrant peut prendre pied sur le marché des liaisons de moins de 750 milles, si ses coûts sont faibles, comme l'on montré par exemple Morris Air (Bennett et Craun, 1993).

S'il existe des économies d'expérience capables de limiter l'entrée sur le marché, cela présente des questions intéressantes pour l'action publique. De telles économies représentent un avantage commercial naturel et, à ce titre, ne devraient pas être gaspillées. Les critères d'efficacité suggèrent toutefois que, pour en tirer le bénéfice maximal, les avantages doivent être rendus accessibles à tous. Ces questions ne sont toutefois pas particulières à l'industrie du transport aérien international et sont assez semblables au problème des droits relatifs aux résultats de la Recherche-Développement, pour lesquels des politiques doivent être élaborées qui stimulent et protègent l'innovation tout en assurant un large accès aux nouvelles découvertes sur le marché.

## **2. Réactions des opérateurs en place**

Un autre grand domaine de préoccupation concerne la possibilité qu'ont les compagnies aériennes installées de créer des obstacles artificiels à l'entrée sur le marché. Cela consiste souvent à créer des effets d'échelle artificiels. Les compagnies aériennes établies ont un intérêt et une propension naturels à défendre leurs positions lorsqu'elles sont confrontées à une concurrence potentielle (Levine, 1987). Lorsqu'il existe peu d'obstacles naturels à l'entrée ou à la sortie, elles cherchent donc automatiquement les moyens de bloquer l'entrée des nouveaux arrivants. En fait, l'arrivée de nouveaux venus dans un secteur dont ils étaient jusque là exclus par la réglementation peut provoquer des réactions extrêmes chez les opérateurs en place. Du fait que les nouveaux arrivants étaient exclus du transport aérien sur la plupart des marchés internationaux, il faut également s'attendre à de grandes disparités de taille entre transporteurs en place et nouveaux venus, qui renforceront encore le pouvoir des compagnies établies.

Dans certains pays, le secteur du transport a été exempté d'importants aspects de la politique de la concurrence telle qu'elle est appliquée à d'autres secteurs de l'économie. Cela signifie que, à moins d'une réforme de la législation, les nouveaux opérateurs qui pénètrent sur le marché à la faveur d'un régime plus libéral risquent d'affronter des réactions, de la part des compagnies en place, qui seraient illégales partout ailleurs. Il s'agit notamment de tarifications dissuasives, du bradage de grandes quantités de places, et de fusions anticoncurrentielles. Souvent les compagnies bien établies jouissent aussi

d'un accès privilégié à l'infrastructure et d'avantages institutionnels. Le point important est de déterminer si ces comportements entravent l'efficacité à long terme, ou bien s'ils ne font que traduire un avantage économique authentique de la compagnie en place, dû par exemple à de meilleures stratégies commerciales ou à un investissement plus élevé en recherche-développement.

### *Programmes de fidélisation*

Les programmes de fidélisation ont débuté aux États-Unis en 1981. En 1986, toutes les grandes compagnies des États-Unis proposaient un programme de ce type, et en 1993, le nombre des participants inscrits a atteint en 1993 30 millions de personnes totalisant 17 000 milliards de milles accumulés sur leurs comptes. Ces programmes sont apparus moins rapidement hors des États-Unis, en partie parce que certaines compagnies aériennes y voyaient un jeu à somme nulle, tandis qu'au sein de l'Union européenne, le statut de ces programmes au regard de la politique de la concurrence n'était pas très clair. Néanmoins ils sont à présent largement répandus sur tous les marchés internationaux.

Ces programmes sont souvent couplés avec l'adhésion au « club » de la compagnie. Pour certains, il suffit d'avoir parcouru un certain nombre de kilomètres (Diamond Club de la British Midland, par exemple), tandis que pour d'autres, un droit d'entrée doit être acquitté (Flight Deck de la compagnie australienne Qantas), mais tous offrent à leurs membres l'usage de salons privés, des rafraîchissements et, souvent, des services pour hommes d'affaires. Ils représentent un coût irrécupérable pour les usagers des transports aériens et c'est donc, à la marge, pour les usagers, une incitation à rester fidèle à une compagnie une fois qu'ils ont adhéré à son club.

Ce type de programme revêt une grande importance sur les marchés aériens déréglementés. La question pour l'action publique est de déterminer s'il s'agit là de dispositifs commerciaux inoffensifs ou bien s'ils entravent artificiellement l'entrée sur le marché, notamment par de nouveaux transporteurs. Les primes aux voyageurs fréquents peuvent apparaître – et les compagnies établies ne se privent pas de l'affirmer – comme une forme de rabais de quantité consenti aux bons clients. Une autre explication possible, dans le contexte des voyages d'affaires, est qu'ils constituent une tentative des compagnies aériennes d'exploiter l'antagonisme employeur/employé en encourageant les employés à faire des choix qui ne sont pas nécessairement dans l'intérêt de leur employeur (Humphreys, 1991). Quoiqu'il en soit de ces questions de motivation, le point important est de déterminer s'ils entravent l'efficacité de l'entrée sur le marché.

Les programmes de fidélisation apportent aux compagnies aériennes établies, et particulièrement aux grands transporteurs, deux avantages importants qui peuvent être exploités pour dissuader les candidats potentiels à l'entrée :

- Les réseaux étendus de routes des grands transporteurs établis offrent aux voyageurs de meilleures possibilités d'accumuler des milles et un choix plus varié de destinations où se rendre avec les primes ainsi gagnées. Considérons le cas extrême d'une compagnie aérienne qui ne desservirait que deux destinations : après avoir accumulé assez de milles pour gagner un voyage gratuit, la récompense du voyageur serait de se rendre encore une fois au même endroit. (En

Australie, Compass Airlines s'est heurtée à ce problème lorsque, tentant de concurrencer les programmes de primes d'Ansett et d'Australian, elle a offert deux billets gratuits pour la même destination avec l'achat de chaque vol en classe Compass.) Les petits transporteurs peuvent dans une certaine mesure pallier cet inconvénient en s'alliant, ensemble ou avec une grande compagnie, afin d'offrir un programme plus attrayant, mais cela pourrait impliquer des coûts de transaction qui peuvent encore les défavoriser.

- Les grandes compagnies peuvent tirer un avantage considérable de la nature non linéaire de la structure des primes. En effectuant tous ses déplacements sur une ou deux compagnies seulement, un voyageur gagnera des primes plus attrayantes avec les milles accumulés. La tendance récente de fixer une date limite d'utilisation aux primes obtenues incite encore davantage le voyageur à rester fidèle à la même compagnie.

Bien que ces arguments fassent l'objet d'un large consensus sur le plan théorique, la détermination de l'action publique doit prendre en compte leur incidence quantitative en tant qu'obstacle à l'entrée sur le marché. La plus grande partie de nos connaissances sur ce point provient de l'expérience acquise sur le marché intérieur des États-Unis, dont les programmes sont les plus anciens. D'après ce qu'on peut observer aux États-Unis, les hommes d'affaires sont effectivement sensibles aux incitations des programmes de fidélisation (voir, par exemple, Prossaloglou et Koppelman, 1995). D'après une étude du General Accounting Office (1990) des États-Unis, 81 pour cent d'entre eux choisissent leur vol, dans plus de la moitié des cas, de manière à accumuler des milles sur leur compte (tableau 3.1). Cela justifie à première vue de considérer ces programmes comme un obstacle potentiel à l'entrée sur le marché.

De surcroît, le United States Department of Transportation (1990) a conclu que les programmes de primes aux voyageurs fréquents influencent le choix des passagers et procurent un avantage aux grandes compagnies aériennes. C'est également l'avis qui a été exprimé au Canada, lorsqu'en 1993 le Tribunal de la concurrence a examiné la faillite de Wardair. Ce phénomène est toutefois difficile à chiffrer. Des constatations récentes apportent toutefois un certain éclairage sur la mesure dans laquelle ces programmes

**Tableau 3.1. Dans quelle mesure l'objectif d'accumulation de milles intervient dans le choix du vol ? Le cas des voyageurs d'affaires aux États-Unis**

	Pourcentage d'agents de voyage déclarants
Toujours ou presque toujours	57
Plus de la moitié du temps	24
La moitié du temps environ	9
Moins de la moitié du temps	4
Rarement ou jamais	2
Autres	3

Source : United States General Accounting Office (1990).



peuvent favoriser artificiellement les grandes compagnies aux États-Unis. Cette étude cherche à déterminer ce que deviendraient les parts de marché des compagnies aériennes si tous les programmes de primes étaient abandonnés. Les résultats suggèrent que, bien que d'une façon générale les grands transporteurs subiraient les plus grosses pertes et que les plus petits enregistreraient les plus forts gains, les exceptions seraient nombreuses.

Il est tout aussi éclairant de considérer ce qui se passerait si une compagnie aérienne supprimait unilatéralement son programme de primes aux voyageurs fréquents, sans changer aucunement les autres caractéristiques du service proposé. Dans ce cas, l'étude indique que les plus grands transporteurs des États-Unis, American et United, enregistreraient un recul de leur part de marché (Morrison et Winston, 1995). Des compagnies plus petites, comme America West et Midway, subiraient des pertes moins élevées mais encore assez importantes pour expliquer pourquoi elles continuent à maintenir leurs programmes. Il semble donc, d'après ces travaux, qu'une fois habitués aux programmes de primes, beaucoup de voyageurs attendent de toutes les compagnies qu'elles en offrent un. Toutefois, l'étude n'explique pas le succès de transporteurs bon marché, qui n'ont pas de programme de fidélisation et qui, actuellement, sont présents sur 40 lignes sur les 50 principales lignes de moins de 500 milles, sur le marché intérieur aux États-Unis.

Il faut se souvenir que ces primes à la fidélité sont très répandues – elles vont des coupons à détacher des paquets de lessive aux systèmes de remises différées en usage dans la marine marchande. Dans la plupart des cas, elles sont tolérées. C'est souvent parce que, tout comme dans le transport aérien, bien qu'elles puissent gêner la pénétration de petits opérateurs sur le marché, elles sont de peu de conséquence pour les grands acteurs établis qui cherchent à pénétrer le marché d'un rival. Les petits opérateurs peuvent également développer des stratégies pour vaincre l'obstacle, par exemple en achetant le droit de participer à un programme de primes bien établi. British Midland, par exemple, coopère avec Virgin, United Airlines, American Airlines et South African Airways de même qu'avec SAS, avec laquelle elle entretient d'étroits liens financiers. Les opérateurs installés peuvent s'associer, comme les 15 petites compagnies aériennes sud-américaines avec le programme Latinpass, pour protéger leurs positions acquises des incursions des grandes compagnies voire même pour pénétrer certains marchés de ces dernières. Cela ne signifie pas que les programmes de primes aux voyageurs fréquents n'ont pas d'effet potentiel sur l'entrée sur le marché, mais que cet effet semble pour l'instant atténué. Comme toutefois ils constituent une caractéristique en mutation du marché, ils doivent être surveillés et évalués par les autorités chargées de la concurrence.

### *Systèmes informatisés de réservation*

Les services SIR donnent accès à des systèmes informatisés qui contiennent des informations sur les horaires, les destinations, les disponibilités, les tarifs et les règles de tarification des transporteurs, et qui permettent d'effectuer des réservations ou de vendre des billets. Ils font à présent partie intégrante des stratégies de gestion des compagnies aériennes. On a pu soutenir qu'en l'absence de réglementation, les transporteurs risquaient de subir de graves discriminations de la part des compagnies aériennes propriétaires de ces systèmes.

Pour ce motif, les SIR sont soumis à réglementation aux États-Unis (depuis 1984), au Canada (depuis 1989) et en Europe depuis un certain nombre d'années, et un Code de conduite a été établi en 1991 par l'OACI, régissant les normes d'affichage et d'accès à l'information. Ces mesures visent à en limiter l'exploitation par les transporteurs propriétaires. La discrimination suivant la nationalité constituait un problème majeur. Avec l'internationalisation croissante du capital des SIR (tableau 3.2), ce type de problème a eu tendance à diminuer. Plus récemment, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a cherché, dans son annexe sur les services de transport aérien, à faire entrer les régimes réglementaires applicables aux SIR dans un cadre multilatéral plus vaste.

Bien qu'ils aient eu une grande importance historiquement, les effets de halo (pratiques en matière de réservations qui favorisent les compagnies propriétaires de SIR) sont en diminution. Ils sont déjà considérablement moins importants sur les marchés européens où les systèmes en copropriété entre plusieurs compagnies aériennes existent

Tableau 3.2. **Participation des compagnies au capital des systèmes informatisés de réservation**

<b>Abacus*</b> All Nippon Airways Cathay Pacific China Airlines Dragon Airlines Eva Air Garuda MAS Philippine Airlines Royal Brunei Airlines Silk Air Singapore Airlines	<b>Galileo International</b> Aer Lingus Air Canada Air Portugal Alitalia Austrian British Airways KLM Olympic Swissair United USAir	<b>Infini****</b> All Nippon Airways  <b>Sabre</b> American  <b>Sertel</b> Aero Mexico Mexicana Airlines  <b>Skycall</b> Japan Air System
<b>Amadeus**</b> Air France Iberia Lufthansa	<b>Gemini***</b> Air Canada Canadian International	<b>System One</b> Continental
<b>Axess</b> Japan Airlines	<b>GETS</b> SITA	<b>TIAS</b> Qantas/Australian Ansett Air New Zealand <b>Worldspan*****</b> Delta Northwest TWA

\* Worldspan possède 5 pour cent d'Abacus.

\*\* Amadeus possède maintenant une part majoritaire de System One.

\*\*\* Gemini est maintenant remplacé par Galileo Canada, entièrement détenu par Air Canada, qui distribue Galileo International sur le marché canadien.

\*\*\*\* Abacus possède 40 pour cent d'Infini.

\*\*\*\*\* Abacus possède 5 pour cent de Worldspan.

Source : Humphreys (1994a)

depuis plus longtemps. L'évolution rapide de la technologie informatique, le développement du réseau Internet et la possibilité qui se fait jour pour les particuliers de réserver directement un vol au moyen d'un ordinateur personnel ou par téléphone (par exemple le système sans ticket qu'utilisent Southwest, Delta et United Airlines sur le marché intérieur américain et les systèmes de billetterie automatique mis au point par SAS et Lufthansa) devraient également contribuer à réduire le pouvoir dont jouissent les propriétaires établis. De fait, du moins en ce qui concerne les États-Unis et l'Union européenne, les dernières études de haut niveau sur la politique des transports aériens (United States National Commission to Ensure a Strong Competitive Airline Industry, 1993 ; Comité des Sages sur l'aviation civile européenne, 1994) ne considèrent pas les problèmes de halo comme un obstacle important à l'entrée sur le marché.

Cependant, à court terme, l'entrée peut encore être entravée par les commissions de réservation élevées perçues par les SIR sur les compagnies aériennes pour chaque segment réservé. Cela pose un problème particulier, du fait du caractère forfaitaire des redevances, pour les petites compagnies souhaitant exploiter le marché des liaisons court courrier. En Europe, bien que les commissions soient dues par toutes les compagnies aériennes participant au SIR de manière non discriminatoire, de nombreuses compagnies nationales, du fait de leur propriété partielle de systèmes comme Amadeus, récupèrent une grande partie de leurs dépenses sous forme de profits. Selon le United States Department of Transportation (1990), les commissions de réservation par segment sont environ deux fois plus élevées que le coût du service. Leur non-participation au capital des SIR représenterait, pour les petits transporteurs, un désavantage estimé à 1 pour cent de leurs coûts totaux. Toutefois, d'après des données plus récentes, les marges d'exploitation des opérateurs de SIR auraient sensiblement baissé.

Le coût relativement élevé de l'utilisation des SIR est une conséquence de la situation monopolistique des propriétaires des systèmes. Dans la mesure où ils représentent une véritable barrière à l'entrée, ces coûts doivent être comparés à ceux du développement initial des SIR et à la nécessité d'un taux de retour suffisant pour stimuler de futures activités de R-D. A l'instar de nombreux secteurs caractérisés par des coûts élevés d'investissement, des évolutions technologiques rapides et des économies d'échelle potentielles, il existe des mécanismes reconnus (par exemple, réglementation des prix maxima autorisés) pour éviter l'exploitation excessive.

### *Pratiques d'éviction*

Les pratiques d'éviction sont classiquement considérées comme une distorsion de la concurrence à l'intérieur du marché (Hanlon, 1994). Il est difficile de définir les pratiques d'éviction et de les distinguer, concrètement, des pratiques concurrentielles. Une anticipation de pratiques d'éviction peut, toutefois, être un obstacle à l'entrée efficiente sur le marché. Les entrants potentiels, qui envisagent de pénétrer un secteur d'un réseau existant, risquent d'en être dissuadés s'ils craignent que les compagnies établies baissent leurs tarifs de façon appréciable ou procèdent à une forte augmentation de l'offre sur la route contestée. La menace d'éviction est ici latente en ceci que les candidats à l'entrée fondent leur décision sur des anticipations plutôt que sur des faits. La puissance des

opérateurs en place peut fausser le marché dans la mesure où elle peut, de par son fait même, limiter les actions de nouveaux venus potentiellement plus efficaces. On s'accorde en général à reconnaître la nécessité de réglementer les pratiques d'éviction, lorsque celles-ci peuvent être clairement démontrées, mais aussi la difficulté particulière de trouver prise sur les pratiques d'éviction latentes (OCDE, 1989a).

Dans la plupart des cas, il est difficile pour les organes de surveillance de distinguer, lors de nouvelles entrées, entre une tarification destinée à maximiser les profits (ou minimiser les pertes) face à l'évolution des conditions de la concurrence, une tarification destinée à remplir les sièges vides, une tarification intégrant des baisses de coûts obtenues grâce à des gains d'efficacité, et une tarification destinée à évincer les nouveaux venus du marché. Les pratiques d'éviction latentes sont plus insaisissables encore. Les entrants potentiels craignent que les opérateurs en place disposant d'un trésor de guerre ne baissent à court terme les prix en dessous des coûts ou ne mettent de grandes capacités supplémentaires sur le marché. Les tentatives de réglementation mises en œuvre ont eu recours à l'approche dite des Lignes claires. Il s'agit de règles spécifiques définissant ce qui constitue une pratique d'éviction (par exemple, des prix inférieurs à une estimation raisonnable du coût moyen). Une autre démarche privilégiée par l'Union européenne est celle dite de la Règle du bon sens, selon laquelle chaque cas est évalué dans son propre contexte (Dodgson *et al.*, 1991). Néanmoins, l'application de ces concepts au transport aérien est assez limitée. Il n'y a pas eu d'étude détaillée des pratiques d'éviction dans l'industrie du transport aérien international.

Ces faits, conjugués aux pressions naturelles vers une plus grande efficacité qui s'exercent sur un marché fortement concurrentiel, ont conduit certains commentateurs à se demander s'il était utile d'essayer de contenir les pratiques d'éviction sur les marchés de services aériens libéralisés lorsque les autres barrières à l'entrée y sont basses (Levine, 1987). Avec l'existence de subventions et d'autres formes d'imperfections, toutefois, la possibilité de pratiques d'éviction subsiste. Il faut donc rester attentif à l'apparition possible de pratiques d'éviction et y réagir en utilisant les moyens d'intervention classiques de la politique de concurrence.

### ***Motivations en direction des agences de voyages***

En partie à cause du développement des SIR, la grande majorité des billets d'avion sont vendus par les agents de voyage plutôt que par les bureaux de vente des compagnies aériennes. En Australie, par exemple, 85 pour cent des réservations aériennes internationales sont faites par le canal des agences de voyage. En théorie, cette situation présente des avantages, par exemple la possibilité pour les voyageurs de se renseigner sur les vols auprès d'une source unique. Cependant l'entrée sur le marché peut devenir problématique si les agents ont des raisons de favoriser les grandes compagnies aériennes lorsqu'ils conseillent les clients. La situation peut même s'aggraver si, comme cela s'est produit en Australie, les transporteurs entreprennent d'acquiescer les agences de voyage.

La façon dont les agents de voyage sont rémunérés varie d'un pays à l'autre. Dans certains cas, aux États-Unis par exemple, les transporteurs négocient librement et les barèmes des commissions consenties aux agences de voyage ne sont soumis à

aucune réglementation. Les données de l'expérience aux États-Unis, depuis l'Airline Deregulation Act de 1978, montrent qu'entre cette date et 1995 le niveau des commissions a augmenté du fait de la suppression des taux de pourcentage fixes et de l'autorisation des remises. Les commissions payées se sont élevées en moyenne à 12 pour cent des recettes tarifaires en 1993, contre 4 à 5 pour cent en 1978. Cela n'est pas simplement dû à la hausse du taux des commissions payées par billet, qui par elle-même peut inciter les agents à promouvoir plus énergiquement les billets plus coûteux. Les compagnies aériennes payent à présent une commission au taux de base, augmentée de commissions de bonus lorsque certains objectifs sont atteints. Ces commissions de bonus peuvent atteindre jusqu'à 10 pour cent, mais habituellement le taux maximum est d'environ 5 pour cent. Plus récemment, la plupart des grandes compagnies américaines ont limité la commission maximale versée par billet, dans le cadre de leurs efforts de compression de coûts. Peu d'éléments donnent à penser que cette initiative est reprise par des compagnies non américaines.

Au Royaume-Uni, les commissions de bonus sont une pratique courante, de même que les réductions individuelles aux compagnies (Civil Aviation Authority, 1994). Ces dernières sont souvent réparties entre différents groupes de liaisons, pour le calcul des réductions. On pourrait faire valoir que ces dispositifs proposés aux entreprises posent davantage problème aux nouveaux entrants que les commissions de bonus traditionnelles, car ils peuvent encourager une entreprise à confier tous ses déplacements à tel ou tel transporteur, même si celui-ci n'offre pas le service le plus approprié sur tous les itinéraires. L'entrée d'un nouveau concurrent, qu'il s'agisse d'un petit transporteur ou d'une autre grande compagnie aérienne, est dès lors plus difficile sur ces itinéraires. Le problème ira vraisemblablement en s'aggravant car les techniques informatiques améliorées de recherche d'informations permettent aux compagnies aériennes de suivre l'utilisation que leurs clients font de leurs services à l'échelle mondiale et d'être par conséquent mieux renseignées sur le comportement des consommateurs de transport aérien sur les marchés internationaux. La force de cet argument dépend de la façon dont on définit un marché et du degré avec lequel les entreprises contrôlent activement les déplacements de leurs employés. De plus, certaines entreprises essaient de ne pas dépendre trop étroitement d'une seule compagnie aérienne en faisant des appels d'offres auprès de différentes compagnies, ce qui peut contribuer à stimuler l'entrée de grandes compagnies établies sur de nouveaux itinéraires, mais n'offre semble-t-il qu'une aide limitée aux petits transporteurs qui veulent se lancer sur le marché.

Globalement, l'incidence des commissions payées aux agents pour l'entrée sur le marché par rapport à une situation de concurrence à l'intérieur du marché dépend, en première instance, du pouvoir dont ils disposent d'influencer les décisions des clients. Là encore, les faits observés aux États-Unis (United States Accounting Office, 1990) sont éclairants. Aux États-Unis, 51 pour cent des agents choisissent la compagnie aérienne pour leurs clients dans la moitié des cas au moins, et deux tiers au moins des agents choisissent la compagnie pour un quart au moins des réservations qu'ils effectuent. De plus, selon une enquête réalisée par Louis Harris, les agents de voyage choisissent le transporteur de 55 pour cent des voyages d'agrément et de 41 pour cent des voyages d'affaires – les clients de ces derniers étant mieux informés parce qu'ils voyagent plus fréquemment. L'enquête a également déterminé que 51 pour cent des agents choisissent

au moins par intermittence un transporteur en fonction des commissions perçues. En définitive, on constate que les agents préfèrent toucher une petite commission d'un gros transporteur plutôt qu'une grosse commission d'un petit transporteur. Il apparaît donc que cette attitude rend difficile, même pour un transporteur financièrement solide, de réussir son entrée sur le marché. Il existe toutefois des arguments allant dans le sens contraire (Civil Aviation Authority, 1994). C'est notamment lorsqu'il traite avec un grand nombre de petites compagnies qu'un agent a le plus de pouvoir, et il n'est pas dans l'intérêt à long terme d'un agent de devenir trop dépendant des commissions d'un nombre très restreint de compagnies aériennes.

Si les agents sont influents, les candidats à l'entrée ne sont pas dépourvus de stratégies pour en contenir les effets. En particulier, au moyen d'arrangements comme le partage de code avec des compagnies établies, ils deviennent indiscernables au niveau de l'agence de voyage. On peut également soutenir qu'une partie de la commission payée à l'agent de voyage rémunère la meilleure qualité des renseignements qu'il offre et le temps qu'il passe à les fournir. La diversité des options proposées par les grandes compagnies justifierait donc le paiement d'une prime à l'agent qui les expose en détail au client potentiel. Malgré tout, des réglementations pourraient avoir des effets favorables en imposant une plus grande transparence du système des commissions, quoique du point de vue de l'action publique, le coût de leur mise en œuvre semble devoir être prohibitif.

### **3. Infrastructure**

Le transport aérien dépend d'une infrastructure très vaste et extrêmement sophistiquée, qui comprend les plates-formes aéroportuaires et les systèmes de navigation et de contrôle du trafic aérien. Cette infrastructure doit faire face à des volumes de trafic croissants. Le problème de l'accroissement de la demande est encore aggravé par le fait que 44 pour cent du trafic passagers international est concentré sur 25 aéroports situés dans 17 pays et 50 pour cent du fret, en tonnes, sur 15 aéroports. En 1991, aux États-Unis, 23 aéroports ont dépassé les 20 000 heures de retards cumulés chacun et, si les mesures nécessaires ne sont pas prises, 33 aéroports au moins devraient se trouver dans cette situation en 2002.

La pratique observée sur le marché intérieur des États-Unis est que la libéralisation favorise souvent l'efficacité en stimulant la concurrence entre aéroports-pivots rivaux. Cela ne peut fonctionner que si lesdits pivots et leur espace aérien disposent de la capacité nécessaire pour accueillir des vols très fréquents sur un grand nombre de routes. L'expérience des accords bilatéraux libéraux entre la Grande-Bretagne et les autres États européens antérieurement à l'accord de l'Union européenne de 1992 a montré que la libéralisation, lorsque les capacités disponibles sont rares sur le principal aéroport d'une région, ne suscite guère de concurrence. Des constatations similaires ont été faites sur le marché intérieur australien.

Le recours aux aéroports-pivots augmente la fréquence des vols et exacerbe les pointes de trafic quotidiennes aussi bien au sein d'une même compagnie qu'entre transporteurs concurrents. Les compagnies aériennes rivales doivent concourir sur les horaires,

la fréquence, le coût des vols et proposer de meilleures routes, de sorte que l'extension de la compétition augmente le nombre des vols par route aux heures de pointe, ainsi que le nombre des routes. Selon les prévisions de croissance du trafic passagers, les besoins en capacité des marchés libéralisés seront surtout satisfaits par l'accélération des fréquences plutôt que par l'augmentation de la taille des avions. Ces prévisions reposent sur la croissance des fréquences de vol et du nombre de routes des compagnies déjà établies de même que sur l'entrée de nouveaux concurrents à faibles coûts. Si elles se vérifient, la taille des avions se stabilisera fortement et la pression pour l'espace aérien et les créneaux horaires sur les aéroports-pivots augmentera. Il en résultera un relèvement des barrières à l'entrée sur le marché de nouvelles compagnies aériennes, bien que la concurrence devrait augmenter au niveau des routes.

Ces observations soulèvent deux ensembles de problèmes : ceux relatifs à la nécessité d'agrandir les infrastructures, et ceux concernant l'accès à l'infrastructure existante.

### *Problèmes d'expansion des capacités*

L'expérience acquise avec le marché des États-Unis, le marché Grande-Bretagne/Europe continentale, et la concurrence sur le marché intérieur britannique indique que la libéralisation des marchés provoque à court terme une augmentation du trafic de 10 à 15 pour cent. Les contraintes de capacité soit des installations aéroportuaires soit des infrastructures d'accès au sol, là où les unes ou les autres sont saturées, restreindront les avantages de la libéralisation. Il est possible d'accroître la capacité en construisant des installations additionnelles de même niveau technologique et utilisant les mêmes méthodes de gestion, ainsi qu'en améliorant ces méthodes. Une meilleure gestion exige souvent une technologie améliorée, quoique la simple application des principes économiques (par exemple, une tarification appropriée) ait son importance. A plus long terme, les perspectives d'améliorer les capacités et de faciliter l'entrée sur le marché dépendront de la rapidité avec laquelle des actions pourront être menées à bien dans ces divers domaines.

La capacité des installations aéroportuaires peut être augmentée en améliorant les procédures appliquées dans les espaces aériens desservant des ensembles denses de pistes, ainsi qu'avec la mise en service de technologies qui permettent aux avions de suivre des cheminements complexes avec une précision accrue (Federal Aviation Administration, 1993). Des améliorations additionnelles sont possibles, en recourant à l'automation pour optimiser la séquence, l'espacement et le rythme des mouvements du trafic d'arrivée. Des perfectionnements du même type sont à l'étude pour améliorer l'efficacité des procédures de départ. Des augmentations de la capacité de contrôle en vol pourront bientôt être obtenues avec la fourniture aux contrôleurs aériens de préavis d'approche des mouvements en provenance d'autres secteurs et de prévisions du niveau d'activité du trafic plusieurs heures à l'avance. D'autres formes d'aide automatisée au contrôle aérien sont à l'étude. Une capacité suffisante, même sur les routes transatlantiques et transpacifiques les plus encombrées, devrait, par conséquent, être assurée, de même qu'au-dessus des grands espaces continentaux, où le contrôle est encore procédural.

Comme les investissements dans les infrastructures physiques ne combleront que partiellement la demande de créneaux sur les pistes, il est aussi possible d'améliorer la capacité des pistes existantes au moyen de nouvelles procédures d'approche. Les bienfaits des nouvelles technologies dépendent du site, mais pourraient accroître la capacité de 50 pour cent dans certaines situations actuelles, et permettront peut-être d'ajouter jusqu'à 100 pour cent dans certains cas. Outre ces technologies, de nouvelles pistes sont prévues, entre autres sur 25 des 33 aéroports les plus encombrés des États-Unis. Toutefois, sur une douzaine de nouveaux aéroports planifiés au début des années 80, seul Denver International a vu le jour, ce qui laisse à penser que les augmentations de capacité prévues pourraient ne pas être réalisées.

Le rapport sur les orientations relatives au réseau aéroportuaire transeuropéen (Commission des Communautés européennes, 1993) suppose qu'en l'an 2000 la capacité aéroportuaire devra croître de 50 pour cent pour satisfaire la demande. Il en conclut que les plans actuels de développement des aéroports devraient suffire à couvrir cette croissance. Cette position pourrait s'avérer optimiste. Les investissements peuvent non seulement être ralentis par les processus de planification, mais encore nombre des principaux points de pression vont tendre à s'aggraver. Le schéma fait l'hypothèse qu'encourager le développement des points de correspondance régionaux de taille moyenne soulagera les points de correspondance principaux. Historiquement, cependant, l'accélération de la croissance de ces points a eu l'effet exactement inverse. Aucune compagnie aérienne ne réduit la fréquence de ses mouvements vers les principales plaques tournantes simplement parce qu'elle ouvre de nouvelles routes. La seule possibilité d'accéder à la majorité des principaux aéroports-pivots consistera à passer des alliances avec d'autres transporteurs ou à bénéficier d'une forme quelconque de dirigisme dans l'allocation des créneaux horaires.

En ce qui concerne les pays de l'OCDE autres que les États-Unis et les pays de l'Union européenne, les prévisions de situation de la capacité d'accueil des pistes sont contrastées. En Turquie, de nouveaux terminaux sont prévus pour les aéroports Ataturk, Antalya et Esenbogu. La principale difficulté, dans la région Asie/Pacifique, est qu'une grande partie du trafic est long courrier, et que les restrictions des horaires entraînent des pointes prononcées de la demande de créneaux sur les pistes. Le Japon souffre d'une grave pénurie, particulièrement à Tokyo.

Globalement, les implications de toutes ces situations ne sont pas complètement claires. Airbus Industrie (1994) estime que la situation restera maîtrisable, sauf à court terme pour l'espace aérien et la capacité d'accueil des pistes en Europe. Chez Boeing (1994), on pense que l'encombrement ne gênera pas davantage la croissance du trafic que par le passé, mais affectera les solutions opérationnelles qu'on lui trouvera (il faudra par exemple recourir à d'autres routes et à de plus gros avions). Un groupe d'experts du United States Transportation Research Board (1993) est d'accord avec ce scénario, sauf en ce qui concerne certains nœuds cruciaux du système qui ne peuvent être agrandis, et pour lesquels des solutions organisationnelles seront nécessaires.

Le point clé, cependant, est que l'encombrement ne résulte souvent pas seulement d'une insuffisance de capacité, mais peut également être dû à des politiques d'accès inadéquates (Stevens et Michalski, 1993). L'une des principales difficultés de l'élaboration



d'une orientation politique en matière d'infrastructure provient de l'absence actuelle de politique de tarification économique dans la quasi-totalité des pays. Il importe, à court terme, que des mesures soient prises pour mettre en place des politiques qui fassent un usage efficient de l'infrastructure existante du transport aérien, afin que les décisions d'investissement à long terme ne soient pas faussées.

### *Problèmes d'accès à l'infrastructure*

Les concepts économiques de base exigent que même dans un monde idéal, il n'y ait pas d'infrastructure excédentaire en attente d'utilisation. Lorsqu'il existe une capacité d'infrastructure excédentaire et que l'entrée n'est régulée que par une tarification économique, il ne survient pas de problèmes d'accès. Les indivisibilités de l'offre, cependant, font que même la stratégie d'investissement la plus efficiente provoquera des encombrements en certains points du réseau (où des capacités anciennes sont en cours de remplacement et d'agrandissement) et des sous-utilisations en d'autres points (où de nouveaux investissements commencent tout juste d'être réalisés). L'investissement n'est pas justifié par l'existence d'encombrements en soi, mais plutôt à partir du moment où le coût global de l'encombrement excède celui de l'expansion de l'infrastructure. Les utilisateurs capables d'engendrer les plus grands avantages économiques doivent avoir accès à l'infrastructure (OCDE, 1993c). En pratique toutefois, par le biais d'un assortiment de politiques conçues pour protéger les intérêts de transporteurs privilégiés, ou en raison du legs de l'histoire, les méthodes actuelles d'allocation rendent difficile aux nouveaux entrants d'obtenir un accès suffisant aux marchés du transport aérien, même lorsqu'ils sont potentiellement les transporteurs les plus efficaces.

En dépit des améliorations réalisées, de nombreux aéroports continueront à souffrir d'un déficit de capacité d'accueil de leurs pistes. Aux États-Unis la Federal Aviation Authority maintient depuis longtemps une politique d'allocation des créneaux horaires sur les quatre installations les plus encombrées. Les services internationaux bénéficient d'une certaine priorité dans l'octroi des créneaux, un petit pourcentage est mis de côté pour l'aviation générale, et le reste peut être échangé, l'allocation initiale étant faite sur la base des droits acquis. Il y a également une clause de péremption des droits inutilisés. D'autres pays recourent à des commissions d'attribution. Tant la méthode des États-Unis que celle de l'IATA aboutissent à relever les barrières à l'entrée lorsque l'activité approche le niveau de saturation aux heures de pointe.

L'Union européenne a pris une première mesure pour réguler les créneaux en demandant à des compagnies indépendantes de gérer les commissions locales d'attribution et en exigeant que les créneaux qui ne seraient pas utilisés au moins 80 pour cent du temps soient remis dans le pool commun pour réallocation, 50 pour cent d'entre eux étant réservés aux nouveaux entrants. Sur les aéroports les plus encombrés, où l'utilisation des créneaux est déjà très intense, il est douteux que cette mesure puisse avoir une grande incidence sur les nouvelles entrées. C'est l'une des raisons pour lesquelles la Civil Aviation Authority (1993a; 1995a) ne voit pas l'intérêt qu'il y aurait à réserver des accès pour de petits opérateurs et des routes peu fréquentées.

Le recours à une tarification davantage fondée sur des principes économiques rationnels présente également des problèmes. Les avantages et les inconvénients de la tarification dégressive, aux enchères, par échange et par réallocation administrative des créneaux sont bien connus (Banister *et al.*, 1993). Tous les systèmes ont leurs inconvénients. La tarification dégressive, par exemple, n'a guère eu d'effet, si ce n'est empêcher l'entrée des petits appareils à Heathrow.

Le débit de trafic assuré par les pistes tend à croître en proportion directe de l'augmentation de la taille des avions, sans coût ou constructions supplémentaires, mais les grands appareils nécessitent plus de place pour se garer. Il en résulte que les taxiways sont de plus en plus à l'étroit. La mise en service de nouveaux appareils gros porteurs entraînerait de graves difficultés pour beaucoup de grands aéroports. Si le nombre des mouvements acceptés augmente en même temps que la taille des avions, il sera difficile, sur les sites resserrés de beaucoup d'aéroports encombrés, de trouver des terrains pour agrandir les aires de stationnement.

Les places disponibles à l'entrée peuvent constituer un obstacle grave, même si la surface totale des aires de stationnement est suffisante. Aux États-Unis, la pénurie de places s'exprime dans les taux de location entre transporteurs, le prix de la sous-location dépassant parfois le prix originel d'un ordre de grandeur. Si les places sont ouvertes à tous, ce qui est la pratique courante en Europe, cela ne devrait pas se produire, mais il ne sert à rien à une compagnie d'obtenir un créneau de piste si aucune place n'est disponible. En pratique, elle achètera peut-être à une compagnie en place le droit d'étendre son temps de rotation afin de pouvoir faire un usage continu des places proches de son terminal et de ses installations de service.

Une situation du même genre peut se produire à l'intérieur du terminal avec les installations d'enregistrement. Les équipements d'usage collectif permettent une utilisation plus efficace de l'espace disponible, mais la libéralisation renforce le désir des compagnies d'apposer leur marque à la totalité des opérations de service au sol de leurs passagers. Cela crée non seulement des problèmes de place pour loger les salons dédiés à chaque transporteur, mais nécessite également des installations d'enregistrement distinctes, ce qui réduit les avantages des installations d'usage collectif et complique l'ouverture d'installations satisfaisantes pour les nouveaux entrants.

L'offre de services au sol fait souvent l'objet d'un monopole. Il s'agit souvent d'une situation héritée de l'époque où l'aéroport était trop petit pour accueillir plus d'un transporteur viable. Les monopoles, cependant, persistent souvent même après que l'aéroport ait grandi, comme par exemple à Madrid et Francfort. Parfois les normes sont contrôlées de près, comme en matière de fourniture de services traiteur, mais d'une manière générale, la qualité et le prix des services ne sont pas soumis à l'épreuve du marché. De fait, au sein du groupe de fournisseurs monopolistes, le coût du service d'un charter Boeing 737-400 en Europe varie de 600 ECU à 2 400 ECU. On pourrait soutenir que, sur la passerelle, la sécurité et l'efficacité exigent une grande maîtrise des opérations, que la capacité pâtirait de la concurrence et que la compétition entre aéroports exerce une pression sur les prix, mais il existe des aéroports aux passerelles très encombrées qui autorisent la compétition aussi bien pour les services aux avions qu'aux passagers et au fret.

La situation empire lorsque le seul fournisseur de services est le transporteur établi en position dominante. Pratiquement, le contrôle des services au sol par les compagnies aériennes en place fait obstacle aux nouvelles entrées de deux manières. Les nouveaux transporteurs payent plus cher les services au sol fournis par la compagnie en place qu'ils ne leur coûteraient au sein de leurs organisations propres ou s'il était possible de s'adresser à des prestataires tiers. On peut également se demander si une compagnie concurrente s'occupera des passagers ou des bagages avec autant de soin que le ferait le nouveau transporteur lui-même. La plupart préféreraient assurer eux-mêmes leurs services au sol, mais il leur faudrait au moins avoir le choix. L'existence de certains monopoles a été victorieusement contestée devant les tribunaux nationaux, et l'Union européenne propose une législation prévoyant la libéralisation des services dans les aéroports, en particulier ceux accueillant plus de 2 millions de passagers par an.

L'encombrement des installations du côté des arrivées n'entraîne généralement pas de barrières anticoncurrentielles à l'entrée. Habituellement les passagers ne sont pas regroupés par transporteur aux points de destination, encore qu'il y ait des exceptions lorsque les terminaux attribués à certains groupes de compagnies disposent d'accès sur rue de qualité distincte. On peut soutenir que cela vaut pour British Airways, au Terminal 4 de Heathrow, pour le nouvel aéroport européen pivot (Eurohub) de Birmingham, ainsi que pour Air France à Charles de Gaulle et pour Air Canada, à Toronto, Terminal 2. Ces arguments ne sont d'aucune manière définitifs. Aux États-Unis, où la tradition est d'affecter un terminal à chaque compagnie, la gestion des terminaux est considérée comme partie intégrante de la compétition totale.

L'expérience des États-Unis depuis la déréglementation de 1978 a montré que la maîtrise des créneaux horaires, des portes d'accès et des comptoirs de vente de tickets peut dans certains cas être un obstacle important à l'entrée dans la mesure où cela donne aux compagnies aériennes en place des avantages non négligeables (United States General Accounting Office, 1996). Le problème est souvent amplifié de par la teneur des accords passés entre les transporteurs et les opérateurs d'aéroports. Ces accords peuvent donner la possibilité aux transporteurs en place de s'opposer à des agrandissements des installations aéroportuaires qui auraient pu être favorables à de nouveaux entrants ou à des transporteurs rivaux. L'expérience des États-Unis a servi à d'autres pays. Le Canada, par exemple, a réservé certaines portes d'accès pour un usage commun dans plusieurs aéroports, et l'Union européenne a prévu certaines mesures de protection transitoires pour les nouveaux entrants, surtout sur les marchés plus étroits. L'Australie, par contre, a procédé à la déréglementation de telle façon que presque tous les terminaux d'aéroport nationaux appartiennent à l'un des deux transporteurs en place. C'est, dit-on, l'un des facteurs qui auraient contribué à l'échec du nouvel entrant, Compass Airlines (Trade Practices Commission, 1992).

#### **4. Problèmes de l'intervention directe**

La réglementation par les États du transport aérien intérieur et international a traditionnellement impliqué de profondes restrictions à l'entrée et à la sortie du marché. Divers motifs ont été invoqués pour justifier l'intervention des pouvoirs publics au niveau

international : exigences de sécurité, protection de l'environnement, sécurité économique, sécurité nationale, souveraineté nationale, protection d'une industrie naissante et problèmes relatifs à la concurrence. Il est généralement admis qu'un certain niveau d'intervention sur le marché, y compris celui du transport aérien, est dans l'ensemble souhaitable afin de contenir certains coûts sociaux (par exemple afin d'assurer l'observation de normes de sécurité socialement acceptables ainsi que le respect de l'environnement). De fait, les restrictions économiques applicables à l'entrée et au comportement admissible sur le marché se sont invariablement accompagnées de réglementations qualitatives destinées à atteindre ces objectifs sociaux. Les autres motifs d'intervention des pouvoirs publics sont plus contestables. En pratique, comme avec l'Accord Multifibres pour les textiles, une grande part de la législation protège les producteurs locaux et freine l'entrée de nouveaux fournisseurs.

### *Accords bilatéraux de services aériens*

C'est la Convention de Chicago de 1944 qui a établi le système bilatéral des accords de services aériens qui régissent depuis cette date le transport aérien international. Les mécanismes bilatéraux entre pays présentent l'avantage qu'en limitant les bénéfices de l'accord aux seuls partenaires bilatéraux, il est possible de procéder à des expérimentations limitées de nouvelles formules (Kasper, 1988). Un pays peut aussi élaborer un ensemble spécifique de droits économiques tenant compte des barrières aux échanges qui restreignent la capacité de ses compagnies à rivaliser sur les marchés étrangers.

La question ne concerne pas le régime bilatéral lui-même, mais plutôt la façon dont il a souvent été mis en œuvre. Les accords bilatéraux de services aériens ont l'avantage considérable d'être d'une grande souplesse et de pouvoir être adaptés pour répondre aux besoins de marchés spécifiques. Il existe, par exemple, des accords bilatéraux comme ceux passés entre les États-Unis et les Pays-Bas ou les États-Unis et le Canada, ou bien encore, récemment, entre les États-Unis et l'Allemagne, qui sont relativement libéraux. De plus, les limitations géographiques de certains accords bilatéraux peuvent être en partie tournées, soit par un réseau d'accords plus libéraux, soit par le recours aux droits de 6<sup>e</sup> liberté.

Les formes classiques de restriction à l'entrée et à la sortie inhérentes aux accords bilatéraux risquent toutefois souvent de limiter le développement de l'industrie. La faiblesse sous-jacente du système bilatéral tient au fait qu'il ne convient pas aux courants de trafic des réseaux internationaux, qui sont par définition multilatéraux. Le marché international type est desservi par une compagnie aérienne nationale pour chaque pays, les transporteurs pratiquant les mêmes tarifs et partageant souvent les marchés et les recettes. Certains accords bilatéraux stipulent également les conditions régissant certains aspects comme la fourniture des services au sol. Les modalités de l'accord bilatéral reflètent la capacité de négociation des pays concernés et les politiques du transport aérien qu'ils poursuivent, de même que des intérêts nationaux comme le commerce extérieur et le tourisme. Dans le cas des accords bilatéraux plus restrictifs, la productivité des compagnies aériennes protégées était généralement basse et leurs coûts élevés. Les tarifs élevés étaient dus à la fois à l'exclusion de nouveaux entrants sur le marché, et à la

division d'un marché de taille prédéterminée entre les compagnies en place. De fait, la responsabilité des prix des services aériens internationaux a souvent été cédée par les gouvernements nationaux aux compagnies aériennes elles-mêmes, organisées sous les auspices de l'IATA. Le maintien de la production à des niveaux prédéterminés était une des conditions des tarifs élevés pratiqués. Les transporteurs, protégés de la concurrence de nouveaux entrants par la réglementation, à la fois étaient trop peu productifs et pratiquaient des tarifs trop élevés, par comparaison avec ce qu'aurait été la situation dans un système régi par le marché.

Récemment, et en partie du fait de ces problèmes, un mouvement s'est dessiné en faveur de la libéralisation des accords bilatéraux. Un certain nombre de ces accords concernaient les routes de l'Atlantique Nord et faisaient partie de l'initiative Open Skies lancée par les États-Unis. Le principal changement s'est produit en 1978 avec l'accord bilatéral États-Unis/Pays-Bas qui s'est accompagné d'une réduction significative de l'intervention des pouvoirs publics en matière de capacité, de fréquence et de tarifs. Le mouvement de libéralisation multilatérale de 1993 dans l'Union européenne a été précédé par de nombreuses et importantes réformes des accords bilatéraux, à la suite de la conclusion de l'accord Royaume-Uni/Pays-Bas de 1984. Ces réformes, soutenues en particulier par le Royaume-Uni dans le cadre de sa stratégie globale de transports fondée sur le marché, ont produit toute une gamme d'accords avec des États Membres de l'Union européenne et des États tiers. À des degrés divers, ils offraient l'ouverture d'accès aux itinéraires, permettaient la désignation multiple de compagnies aériennes sans restriction de capacité et introduisaient le système de double rejet en matière de tarification. En 1992, un accord « ciel ouvert » a été signé entre les États-Unis et les Pays-Bas, qui excluait en substance toute intervention des pouvoirs publics sur le marché. En 1995, un accord bilatéral libéral a été signé entre les États-Unis et le Canada qui supprime, sur une période de trois ans, nombre des restrictions qui limitaient les opérations transfrontières. En 1995, les États-Unis ont invité quiconque le souhaitait à engager des négociations multilatérales (open skies) avec eux et ils ont élargi l'éventail de leurs accords bilatéraux libéraux par des arrangements préliminaires avec un certain nombre de petits pays européens.

Des constatations probantes et de plus en plus abondantes aujourd'hui montrent que ces réformes des mécanismes bilatéraux traditionnels et la suppression des obstacles interventionnistes de même nature peuvent faire baisser les tarifs. L'étude du système réglementaire des États-Unis antérieur à 1978, où l'entrée était soumise à restrictions, montre que les tarifs aériens entre États étaient plus élevés qu'en Californie où l'entrée n'était pas réglementée (Levine, 1965). De même, Barrett (1987) a montré que le marché, fortement réglementé, des lignes aériennes régulières européennes avait conduit à des coûts et des tarifs élevés. Les études *a posteriori* montrent qu'après la libéralisation de l'accord bilatéral Grande-Bretagne/Irlande, on constate un doublement du nombre de passagers entre 1986 et 1988, les recettes unitaires moyennes par passager chutant de près d'un tiers. Les compagnies de charter européennes, qui opèrent dans le cadre d'un régime libéral d'entrée sur le marché, offrent des tarifs considérablement plus bas que les compagnies régulières qui opéraient dans le cadre d'une politique de restriction de l'entrée sur le marché.

L'évaluation de l'intégralité des conséquences économiques des accords bilatéraux est compliquée par l'absence d'informations complètes sur leurs clauses. Les accords bilatéraux peuvent varier considérablement dans le détail. Ils sont d'ordinaire constitués de trois parties :

- L'accord bilatéral proprement dit, qui définit les droits concernant les tarifications et les capacités, ainsi qu'un certain nombre de droits relatifs à des aspects tels que la taxation, les redevances d'aéroport, les dispositions de vente de services aériens, etc. Bien que les États demeurent responsables en définitive, la fixation des tarifs du trafic passager et du fret est souvent laissée à la discrétion des compagnies aériennes.
- Une annexe qui définit les droits régissant les droits de trafic effectifs accordés à chaque pays, c'est-à-dire que les routes sont précisées et les droits de 5<sup>e</sup> liberté définis.
- Un certain nombre d'additions (par exemple, procès-verbaux approuvés) complétant l'accord de base. Ces additions sont en général confidentielles (en dépit des articles 81 et 83 de la Conférence de Chicago) sauf dans le cas de services relatifs aux États-Unis. Ces derniers éléments rendent difficile l'évaluation exacte des effets des accords bilatéraux sur le marché.

Le système bilatéral a aussi des conséquences pour les opérations entre plusieurs pays qui exigent une série d'accords bilatéraux avec chaque État concerné. L'OACI et d'autres ont également signalé le manque de procédures adéquates pour résoudre les différends, ce qui peut conduire à des conflits interminables. Les accords sont par ailleurs spécifiques à chaque cas, et ils doivent par conséquent être traités dans le contexte auquel ils s'appliquent, ce qui fait qu'il est difficile d'en apprécier l'efficacité.

En dépit des changements intervenus sur certains marchés, là où des accords bilatéraux demeurent, même les structures libéralisées qui se généralisent actuellement imposent des restrictions à l'entrée (Doganis, 1991). Il est exigé, en général, que les compagnies aériennes désignées appartiennent effectivement (et pour l'essentiel) à des ressortissants des États concernés. Si les droits de 5<sup>e</sup> liberté sont de plus en plus souvent accordés, ils ne sont d'aucune utilité pratique s'ils ne sont pas également inscrits dans l'accord bilatéral avec le pays tiers concerné. Même lorsque c'est le cas, l'incidence peut être tout à fait minime, comme on a pu le constater avec la libéralisation de la 5<sup>e</sup> liberté

Tableau 3.3. **Activités de 5<sup>e</sup> liberté en Europe**

Période	Itinéraires offerts par semaine*	Places offertes par semaine
1991 (juillet)	16	24 456
1992 (juillet)	21	23 278
1993 (juillet)	33	38 428

\* Il existait 636 itinéraires réguliers reliant des paires de villes en 1993.

Source : Commission des communautés européennes (1994).

dans le cadre du Troisième paquet de libéralisation du transport aérien de l'Union européenne (tableau 3.3). Les accords bilatéraux libéraux ne libèrent pas les droits de cabotage sur les marchés intérieurs, ce qui limite la possibilité de développer de véritables réseaux en étoile. Il existe naturellement des méthodes pour les transporteurs de contourner certaines de ces difficultés (par exemple, en s'associant, soit financièrement soit par des arrangements opérationnels, avec des compagnies nationales), mais ces méthodes, bien qu'elles puissent procurer d'autres types d'avantages, peuvent ne pas être aussi efficaces que prévues et sont elles-mêmes sujettes à des restrictions de la part des États (OCDE, 1993*d*).

### *Participations étrangères*

Il existe de nombreux liens entre les accords de services aériens et le capital des compagnies aériennes. Le transport aérien a remplacé la marine marchande en tant que vitrine nationale pour de nombreux pays. Il existe des divergences entre les législations nationales sur les participations étrangères (Fiorita, 1992) et, malgré le processus progressif de privatisation en cours, nombreuses sont les grandes compagnies aériennes internationales qui sont encore propriété d'État ou dont l'actionnaire principal est l'État. Dans d'autres cas, il existe des dispositions interdisant ou restreignant l'investissement étranger dans l'industrie du transport aérien (voir tableau 3.4).

De nombreux pays se sont dotés de lois limitant la participation de capitaux étrangers dans l'aéronautique ou les transports. Bien que les restrictions ne soient pas exactement les mêmes, la plupart du temps il est exigé : *a*) que ce soient des ressortissants ou des résidents du pays qui contrôlent la compagnie ; et *b*) que les capitaux étrangers ne représentent pas plus d'un certain pourcentage – souvent de l'ordre de 25 à 49 pour cent – des actions à droits de vote ordinaires. Même s'il n'y a pas de limites formelles, fixées par la législation, à la participation de capitaux étrangers, il peut y avoir des restrictions de fait. Les instances officielles ont de nombreux moyens à leur disposition pour signaler qu'elles ne sont pas prêtes à tolérer le contrôle d'un transporteur aérien national par des intérêts étrangers.

Ces réglementations applicables à la propriété des compagnies aériennes, et en particulier aux participations étrangères, sont étroitement liées au régime des accords de services aériens (Bureau of Transport and Communications Economics, 1994). Ces derniers ont été édifiés sur la base des principes clés ci-après, auxquels ils se conforment :

- les pays exercent une souveraineté exclusive sur leur espace aérien ;
- la propriété, ou la propriété effective des compagnies aériennes, doit rester entre les mains de ressortissants du pays d'immatriculation ;
- le contrôle effectif des compagnies aériennes doit être exercé par des ressortissants du pays d'immatriculation.

Dans le cadre du régime bilatéral, chaque pays est en pratique libre de décider ce que signifient exactement les termes «propriété effective». En général, la tendance était autrefois de privilégier la propriété nationale (ou, plus rarement, la copropriété, comme la participation conjointe de la Norvège, du Danemark et de la Suède dans SAS). Mais à mesure que les avantages d'accords plus libéraux deviennent apparents, la situation

**Tableau 3.4. Réserves applicables aux investissements étrangers directs dans le transport aérien qui figurent dans les Codes de l'OCDE sur les mouvements de capitaux (à l'exclusion des obligations aux termes d'accords internationaux)**

---

**Australie, Autriche, Canada, Espagne, États-Unis, Irlande, Japon et Royaume-Uni :** Investissement dans le transport aérien.

**Finlande, Pays-Bas :** Investissement dans des entreprises exploitant une compagnie aérienne.

**Danemark :** Possession d'une licence d'exploitation de transport aérien.

**France :** Investissements dans le transport aérien, sauf si 50 pour cent au moins du capital social est détenu par des ressortissants français.

**Grèce, Islande, Portugal :** Participation à plus de 49 pour cent dans le capital d'une compagnie aérienne.

**Italie :** Achat par des ressortissants étrangers d'aéronefs en Italie, et participation étrangère de plus d'un tiers dans le capital de compagnies propriétaires de tels appareils.

**Norvège :** Investissement dans le transport aérien, sauf par l'intermédiaire d'une société à responsabilité limitée dont deux tiers au moins du capital appartiennent à des intérêts norvégiens.

**Mexique :** Investissement dans le transport aérien, à l'exclusion de la participation, à concurrence de 25 pour cent du capital au total, dans les transports aériens nationaux, les avions-taxis et les services aériens spécialisés et, sous réserve d'autorisation, la participation supérieure à 49 pour cent au total dans l'administration des terminaux aériens.

**Allemagne :** Investissement à concurrence de plus de 25 pour cent du capital dans une entreprise de transport aérien (l'établissement d'entreprises d'exploitation de lignes aériennes ayant leur siège à l'étranger peut être soumis à des conditions de réciprocité).

**Suède :** Investissement pour la prestation de services de cabotage aérien et de transport aérien international et achats d'aéronefs immatriculés en Suède, sauf par l'intermédiaire d'une entreprise enregistrée en Suède.

---

*Source :* Codes de l'OCDE sur les mouvements de capitaux.

---

évolue. Bien que la structure bilatérale du régime n'en soit pas affectée, cette évolution entraîne certaines répercussions.

Les restrictions de propriété imposées par les États aux participations étrangères dans les compagnies aériennes gênent les prises de participations dans les transporteurs existants et dissuadent les compagnies étrangères de s'établir sur les marchés nationaux (OCDE, 1988). Bien qu'il existe une tradition de contrôle imposée aux participations étrangères, et que ces contrôles restent en place sur la plupart des marchés, la situation évolue peu à peu. Les participations étrangères atteignent aujourd'hui un certain niveau, qui est appelé à augmenter à la faveur des privatisations prévues (tableau 3.5).

Le troisième train de mesures de l'Union européenne relatif au transport aérien, par exemple, n'impose aucune limite à la hauteur de la participation qu'un ressortissant de l'Union ou un transporteur immatriculé dans l'Union peut détenir dans une compagnie enregistrée dans un autre État de l'Union. Cependant, des restrictions sur les participations extérieures continuent d'être applicables, et sauf quelques exceptions limitées, les investisseurs extérieurs à l'Union ne peuvent détenir une participation majoritaire dans



Tableau 3.5. **Participations étrangères dans les principales compagnies aériennes**

Pays	Compagnie	%	Pays	Compagnie	%
<b>Europe</b>			<b>Amérique du Nord</b>		
Autriche	Austrian	20	États Unis	America West	20
	Lauda	40		Continental	20
Belgique	Sabena	49		Delta	10
France	TAT	49		Hawaiian	33
Allemagne	Deutsche BA	49		Northwest	24
Hongrie	Malev	30		USAir	22
Luxembourg	Luxair	13	Canada	Canadian	33
Russie	Air Russia	31			
Royaume Uni	Air UK	45	<b>Australasie</b>		
	BMA	40	Australie	Qantas	49
			Nouvelle Zélande	Ansett NZ	100

Source : *Airline Business*, juillet 1994, décembre 1995.

aucune compagnie aérienne immatriculée dans l'Union. En outre, s'il apparaît que l'investissement exercera une influence décisive sur une compagnie, celui-ci peut être refusé. Il existe une possibilité plus libérale d'échange de participations entre transporteurs immatriculés dans l'Union européenne et investisseurs extérieurs si ces derniers sont ressortissants de pays qui ont eux-mêmes libéralisé leur réglementation applicable aux participations étrangères dans leurs compagnies aériennes.

Aux États-Unis, les participations étrangères peuvent à présent atteindre jusqu'à 49 pour cent du capital dans certaines circonstances et 25 pour cent des voix. L'administration peut également imposer un test de contrôle *ad hoc* pour déterminer si un actionnaire étranger, quel que soit le niveau de sa participation, risque d'exercer une influence appréciable sur les prises de décision de la compagnie. Le programme de privatisation de l'Australie a permis à British Airways de prendre une participation dans Quantas par une vente, tandis que la privatisation d'Air New Zealand en 1989 a permis à un consortium constitué de Quantas, Japan Airlines et American Airlines d'acquérir 35 pour cent des actions émises. Au Japon, l'immatriculation d'appareils par des ressortissants étrangers est soumise à restrictions et la participation étrangère au capital d'une compagnie aérienne ne peut dépasser un tiers des parts avec droit de vote.

Globalement, la tendance est à un lent recul des restrictions sur les participations étrangères dans les compagnies aériennes. Toutefois cette tendance est très inégale suivant les marchés et les régions, et des obstacles subsistent. En outre, avec le changement de nouvelles évolutions sont apparues dans le régime bilatéral des accords internationaux de services aériens.

### **Aides financières publiques et autres**

Les aides publiques directes ne devraient pas constituer des pratiques normales sur les marchés, même si, dans un petit nombre de circonstances clairement définies, elles

peuvent être justifiées. Des subventions en faveur de services sociaux fournis à des collectivités isolées, par exemple, peuvent être souhaitables d'un point de vue économique pour éviter leur disparition, à condition qu'elles soient administrées efficacement (par exemple, au moyen d'appels d'offres internationaux). Les problèmes engendrés en pratique par les subventions résultent de ce que les objectifs sont souvent mal définis, que les réglementations régissant la manière dont les fonds sont dépensés ne sont pas appliquées et que les conditions auxquelles elles sont attribuées varient d'un pays à l'autre.

Une des principales difficultés est que les subventions sont souvent utilisées pour protéger les compagnies aériennes peu productives et assurer leur maintien sur le marché. Ce manque de productivité est dû habituellement, non aux caractéristiques de gamme, de densité et autres paramètres propres à influencer sur la production, mais au degré d'efficacité interne avec laquelle les transporteurs gèrent leurs ressources (« efficacité X »). La crainte d'une domination du marché par des transporteurs étrangers plus productifs peut déclencher des réactions institutionnelles qui comportent souvent un soutien financier aux compagnies nationales peu productives. Le calcul de l'efficacité productive n'est jamais aisé, mais d'une manière générale, et malgré des variations considérables dues aux marchés et aux performances des transporteurs, on considère la productivité des compagnies aériennes des États-Unis comme supérieure à celle des compagnies européennes. En moyenne, la productivité physique des transporteurs européens est inférieure de 20 pour cent environ, et leurs coûts unitaires sont plus de 50 pour cent plus élevés (Avmarck Inc., 1992). Leur faible productivité est une des raisons pour lesquelles ces transporteurs bénéficient souvent de fortes subventions directes. Malgré des améliorations récentes, ce point semble être toujours admis par le Comité des Sages sur l'Aviation Civile Européenne (1994).

On se préoccupe souvent d'assurer la transition vers une plus grande efficacité de fonctionnement au moindre coût pour ceux qui en seront le plus affectés, au premier chef les personnels. Les avantages économiques importants que peut apporter la libéralisation des marchés et l'apparition de transporteurs plus productifs, incite à penser que les subventions destinées à protéger les transporteurs les moins efficaces ont probablement en définitive un coût considérable. Les aides à la restructuration peuvent avoir un fondement social, mais elles imposent également au système des inefficacités directes qui en limitent les avantages potentiels. Elles entraînent aussi des conséquences distributionnelles négatives pour les opérateurs mieux gérés qui s'ajustent plus rapidement.

En pratique, les aides directes au transport aérien se concentrent sur un nombre relativement restreint de transporteurs, pour la plupart des compagnies nationales. En Europe, plusieurs États ont obtenu de l'Union européenne l'autorisation d'aider des compagnies aériennes déficitaires. Entre 1991 et 1994, les subventions en faveur des compagnies aériennes nationales ont atteint \$US10 350 millions (tableau 3.6). Elles ont été assorties de conditions quant à la façon dont elles doivent être dépensées (par exemple, à des fins de restructuration plutôt que d'extension de capacité) ainsi que de mesures d'accompagnement (par exemple, la vente de certains actifs). Les compagnies aériennes qui ont obtenu la permission de l'Union européenne de recevoir des aides présentent un fort contraste avec des transporteurs comme British Airways, British Midland, KLM et SAS, qui n'ont reçu aucune aide publique depuis plusieurs années. Ces

Tableau 3.6. **Subventions aux compagnies aériennes européennes approuvées par l'Union européenne (1991-96)**

Compagnie	Subvention (en millions de \$US)	Date
Sabena	1 800	août 1991
Iberia	1 200	mai 1992
Aer Lingus	250	décembre 1993
TAP	1 100	juillet 1994
Olympic	2 300	juillet 1994
Air France	3 700	juillet 1994
Iberia	690	janvier 1996

dernières vont donc devoir concourir avec des transporteurs établis ayant bénéficié d'un refinancement, si elles veulent pénétrer les marchés des transporteurs subventionnés.

Les aides financières ne proviennent pas toutes de sources publiques directes et, par exemple, de nombreuses compagnies nationales bénéficient de subventions croisées du fait de leur situation de monopole pour les droits de manutention aux aéroports. Des mesures législatives peuvent aussi imposer ce qui correspond en fait à des subventions du secteur privé. Aux États-Unis, par exemple, les compagnies déficitaires sont autorisées à fonctionner sans payer leurs intérêts dus ni leur cotisations de retraite, dans le cadre des lois sur la faillite au titre du chapitre 11. Des dispositions similaires sont prévues dans l'Article 12 du Règlement du Conseil de l'Union européenne concernant les licences des transporteurs aériens.

Il est toutefois difficile d'avoir une vue précise de l'ampleur ou de l'intégralité des incidences de ces subventions implicites, ainsi que d'autres. Afin de procéder à une évaluation comparative, il importe d'élaborer une forme donnée de facteur de conversion – par exemple sur le modèle développé par l'OCDE pour les subventions agricoles. A ce jour, le manque de données comparables sur l'ampleur relative des différents types de subventions constitue une grave lacune pour la compréhension du marché du transport aérien international et du degré d'inégalité auquel sont confrontés les entrants potentiels.



## FONCTIONNEMENT DE LA CONCURRENCE

### 1. La concurrence sur le marché

Même lorsqu'il n'existe pas de contraintes majeures pesant sur les entrées et les sorties, la concurrence dans l'aviation civile internationale n'obéit pas aux normes et aux cas de figure classiques. Le marché du transport aérien international présente, aux côtés de contraintes institutionnelles telles que les règles de concurrence fixées par les accords bilatéraux, plusieurs caractéristiques importantes et interdépendantes dont deux peuvent influencer sur la politique à suivre en matière de concurrence. Premièrement, il apparaît que les marchés aériens peuvent, dans certaines circonstances, faire preuve d'instabilité en termes de services offerts et de tarifs proposés. Deuxièmement, alors que les marchés se libéralisent, on observe au niveau des réseaux une tendance à la concentration du marché et à la formation d'oligopoles pour les services directs. On peut interpréter cette situation comme signifiant que les compagnies aériennes cherchent à se garantir contre l'instabilité du marché. La concentration du marché peut toutefois aussi dénoter la recherche de rente par l'application de tarifs excessifs.

#### *Concurrence praticable*

Dans la pratique, la concurrence sur le marché de l'aviation s'écarte inévitablement de l'idéal décrit dans les manuels. La notion de concurrence praticable met l'accent sur les aspects pratiques de la démarche des entreprises qui s'efforcent de maximiser les avantages économiques qu'elles retirent de marchés qui ne sont ni complètement concurrentiels ni contestables. Il s'agit d'instaurer des conditions qui permettent aux mécanismes de concurrence de jouer à plein tout en admettant qu'un certain degré d'imperfection est inévitable. C'est en fonction de la mesure dans laquelle elle produit de meilleurs résultats qu'un marché réglementé qu'on juge de l'efficacité d'une concurrence praticable.

Il apparaît à ce jour que, là où les marchés de l'aviation se sont libéralisés, cette libéralisation ne s'est pas traduite par une configuration classique de concurrence parfaite ou de contestabilité. Néanmoins, d'après toutes les informations qui ont été recueillies, il est clair que les mécanismes de concurrence se sont renforcés et que, parallèlement, l'efficacité économique s'est améliorée. La situation que l'on peut observer sur le

marché intérieur aux États-Unis (Keeler, 1990) et sur plusieurs marchés internationaux intra-européens est donc tout à fait conforme aux notions de concurrence praticable.

Il existe plusieurs raisons pour lesquelles le marché n'est pas parfait, par delà celles, examinées plus loin, tenant à la concentration du marché et à l'instabilité potentielle. La demande de services aériens fluctue largement, dans l'espace et dans le temps, et ces fluctuations ne sont pas faciles à prévoir. S'il est vrai que l'absence d'information pleine et entière est contraire à l'un des principes d'une concurrence parfaite – à savoir une connaissance parfaite – la liberté de réaction dont jouissent des fournisseurs en situation de concurrence permet une réaction plus souple que ne le permet la réglementation. De même, du côté de l'offre, la concurrence parfaite exige une offre parfaitement élastique de moyens de production mais, dans la pratique, il faut du temps pour agir sur la taille d'une flotte, modifier les infrastructures et adapter les effectifs. La concurrence parfaite suppose également un produit homogène mais l'aviation internationale propose toute une gamme de produits et de services.

Bien qu'un renforcement de la concurrence puisse contribuer, comme dans tout autre secteur, à améliorer l'efficacité et accroître les avantages des consommateurs, le transport aérien international ne répond pas à l'idéal d'un marché parfait. De même, bien que les analyses économiques classiques puissent s'appliquer à toutes les conditions de marché, chaque marché particulier présente un certain nombre de caractéristiques particulières (OCDE, 1992c). Cela influe sur la façon dont fonctionne ce marché. Toute politique doit donc rechercher un mode d'intervention équilibré sur le marché qui aboutisse à une « concurrence praticable » – une situation où les niveaux de concentration contredisent peut-être la notion de concurrence parfaite mais dans laquelle une intervention supplémentaire entraînerait davantage encore de distorsions. Le transport aérien ne diffère pas, en ce sens, des autres secteurs économiques.

### *Concentration sur le marché*

Comme dans le cas de nombreux marchés caractérisés par d'importants besoins en capital, on entend souvent exprimer des inquiétudes quant à l'apparition de possibles monopoles ou oligopoles d'exploitation sur un marché du transport aérien international moins réglementé. Ces inquiétudes sont souvent liées à la crainte d'un renforcement du degré de concentration du marché, les compagnies aériennes cherchant à exploiter des économies de gamme et de densité ou à éviter les problèmes d'instabilité du marché. Du point de vue des recettes, il apparaît qu'au delà d'un certain seuil, les revenus dont bénéficie un transporteur augmentent plus qu'en proportion de tout accroissement de fréquence – c'est ce que l'on appelle l'effet de courbe en S. La concentration du marché peut, cependant, mener à la situation où des transporteurs exploitent leur situation de monopole et où apparaît une inefficacité X. La question, du point de vue des pouvoirs publics, est de savoir dans quelle mesure la concentration peut gêner le fonctionnement d'un marché concurrentiel et entraîner des inefficacités et une hausse anormale des tarifs. Même si le degré effectif de concentration est un aspect très important, il est souvent indissociable d'autres aspects. L'une des difficultés que pose l'évaluation des récentes réformes réglementaires, à cet égard, tient au fait que, les réglementations étant restées en

place si longtemps, même lorsque la libéralisation se produit, il faut un certain temps pour que les corrections fassent pleinement leur effet. Les changements ont également affecté les entrées et les sorties, aussi bien que la nature de la concurrence au sein des marchés, rendant difficile l'identification des effets particuliers. En dépit de ces problèmes, quelques remarques générales peuvent être faites concernant la forme sous-jacente du marché.

On a beaucoup insisté sur l'importance que revêt, du point de vue de l'efficacité, le degré de concurrence, effectif ou potentiel, existant sur les liaisons aériennes. Le concept de contestabilité accorde une importance particulière à la menace de nouvelles entrées et de libres sorties pour empêcher les transporteurs en place d'exploiter le marché. Ce qui ressort, toutefois, c'est que tandis que les possibilités relativement libres d'entrées peuvent influencer le comportement des transporteurs en place, elles n'ont pas les mêmes conséquences sur le marché que la concurrence effective. L'exemple offert par les États-Unis, depuis l'adoption de l'Airline Deregulation Act, tend à montrer que les liaisons mettant en présence deux concurrents actifs offrent des tarifs inférieurs d'au moins 8 pour cent à ceux des liaisons comparables où règne une situation de monopole avec entrée libre; tandis que la présence d'un troisième concurrent abaisse les tarifs d'encore 8 pour cent. La concurrence effective sur un marché semble également entraîner, quelle que soit la liaison, une plus grande diversité de tarifs que ne le fait la simple menace de concurrence (Borenstein et Rose, 1994). Une étude sur les liaisons aériennes internationales australiennes (Savage *et al.*, 1994) montre avec certitude que les tarifs réduits sur les liaisons assurées par trois ou quatre compagnies concurrentes sont de 7 à 8 pour cent inférieurs à ceux des liaisons où règne un monopole, et que les tarifs sur les liaisons comportant cinq concurrents ou davantage sont inférieurs de 17 pour cent aux tarifs existant sur les liaisons en situation de monopole. Le Royaume-Uni présente une situation similaire (Civil Aviation Authority, 1993*b*). Ces effets ne peuvent pas s'expliquer par des facteurs tels que la différence de volume du trafic, celui-ci étant inférieur en moyenne, pour chaque compagnie, sur les liaisons mettant en présence davantage de concurrents (Borenstein, 1992).

L'expérience de l'application des accords bilatéraux européens libéralisés montre aussi l'importance d'une concurrence commerciale effective. Au cours des deux années qui ont suivi la libéralisation de l'accord bilatéral anglo-irlandais, les tarifs économiques entre Londres et Dublin, liaison partagée entre trois opérateurs, British Midland, Ryanair et Capital, ont été presque réduits de moitié, alors que les tarifs entre Dublin et d'autres capitales de l'Union européenne étaient plus élevés, sauf sur Madrid, liaison pour laquelle existait un duopole. En Australie, la création de Compass Airlines, destinée à briser le duopole entre Australian et Ansett, a rapidement entraîné une baisse des tarifs de plus de 33 pour cent sur les 20 principaux marchés inter-États australiens (Street *et al.*, 1993). Dans tous les cas, ce n'est pas simplement la modification des conditions d'entrée et de sortie qui a influencé le comportement du marché, mais également la nature de la concurrence qui en a résulté.

Des expériences de ce type ne sont pas propres au transport aérien. Des réformes de la réglementation libéralisant les tarifs et la qualité du service ont abouti à une baisse des prix dans des secteurs aussi différents que ceux du transport routier aux États-Unis et en France, des liaisons interurbaines par car au Royaume-Uni, et des services de télécommunication au Royaume-Uni, au Japon et aux États-Unis (OCDE, 1992*c*). Il existe donc de

solides raisons d'encourager la concurrence, avec les contrôles environnementaux et de sécurité voulus, même si le mécanisme de contestabilité ne fonctionne pas parfaitement.

### *Problèmes de stabilité*

Des inquiétudes ont été exprimées, récemment, quant à la stabilité de la concurrence dans le secteur de l'aviation. C'est une justification aux interventions sur les marchés de l'Union européenne – Règlements 2408/92 et 2409/92 – même après qu'aura été introduit le troisième paquet, en 1997. Il est admis depuis longtemps que, dans certaines conditions de coûts, il n'existe pas d'équilibre naturel et que le marché est sujet à de violentes fluctuations – on parle de «vide» ou de «concurrence excessive» (Button, 1995; T.K. Smith, 1995). Cette instabilité se traduit, pour les clients, par des incertitudes sur l'évolution des prix et la continuité des services; pour les travailleurs du secteur, c'est une menace qui pèse sur la sécurité de leur emploi; et aux fournisseurs d'infrastructures et de matériels, elle pose un problème de planification à long terme de leurs activités. Des niveaux élevés d'instabilité peuvent aussi entraîner un renchérissement du coût du capital pour un secteur. A l'extrême, ils pourraient entraîner un retrait total de l'offre.

L'instabilité sur les marchés internationaux du transport aérien est possible théoriquement (Telser, 1994). En ce qui concerne les coûts, il y a des discontinuités très nettes de l'offre du fait du caractère très spécifique du matériel en jeu – l'avion en attente sur un site a une capacité fixe, fondamentalement – avec des baisses abruptes du coût marginal. Le service offert est périssable – une place d'avion sur un vol donné ne peut être stockée – ce qui incite à vendre les places en excès à n'importe quel prix. La demande, pour sa part, fluctue souvent d'une manière qui ne correspond pas au calendrier de service préétabli ni à la durée d'existence physique du capital investi dans le secteur. La forte élasticité-prix peut encore accroître l'instabilité, surtout s'agissant de voyages d'agrément et non pas d'affaires.

Les observations empiriques concernant l'instabilité des marchés demeurent assez fragmentaires. Le fonctionnement des marchés où les contraintes sur les entrées et les sorties ont été supprimées apporte quelques indications. La leçon que l'on peut tirer des changements intervenus sur le marché intérieur américain en 1978 est qu'une large pénétration sur le marché est assurément possible dans un premier temps, mais qu'une rationalisation intervient ensuite (entre 1978 et 1987, par exemple, 210 nouveaux transporteurs ont reçu leur certification mais 168 ont dû abandonner le marché au cours de la même période). Sur le plan international, des expériences similaires ont été observées sur les principales liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni, tandis que, globalement, au cours de la deuxième année de mise en application du troisième paquet de la politique aéronautique de l'Union européenne, 57 nouvelles compagnies aériennes ont fait leur apparition en Europe et 37 ont annulé leurs services. Cependant, la question demeure de savoir si l'on a affaire à une véritable instabilité ou à un processus de restructuration.

Ce qui importe davantage c'est la capacité du secteur de faire face à l'instabilité. Par exemple, lorsque la libéralisation s'est engagée sur le marché intérieur des États-Unis, les transporteurs ne possédaient pas d'expérience de gestion dans la détermination des prix et l'établissement de structures de réseau. Ils ont perçu rapidement l'intérêt d'une



tarification au coût marginal (Borenstein, 1992) et les batailles tarifaires qui en ont résulté sont liées, précisément, à l'application d'une tarification au coût marginal. D'autres secteurs économiques connaissent toutefois, eux aussi, des coûts marginaux décroissants. La sidérurgie et l'automobile en sont des exemples dans l'industrie, ainsi que les cabinets juridiques et d'audit dans le domaine des services. Les entreprises de ces secteurs ont appris à vivre selon la logique économique des coûts marginaux décroissants. Qu'est-ce qui les différencie du transport aérien ? Le fait qu'elles ont compris qu'elles jouent une partie qui dure longtemps et non pas une partie ne comportant qu'une seule manche. Dans une partie ne comportant qu'une seule manche, les entreprises adoptent les stratégies qui servent au mieux leurs intérêts, négligeant les conséquences possibles pour leurs concurrents. Au contraire, dans une partie qui dure longtemps, il se présente davantage d'occasions de coopération tacite. Les entreprises ont compris que si elles prennent une décision qui risque de nuire à un concurrent, elles devront vraisemblablement s'attendre à des représailles ultérieurement, et il est probable qu'une tarification «rationnelle» prévaudra tant que les entreprises auront le sentiment que le jeu peut continuer indéfiniment.

Appliquer ce concept aux marchés aériens suggérerait qu'en début de libéralisation, les transporteurs pourraient agir, à court terme, de la manière la plus propice à leurs intérêts. Cela entraînera, malheureusement, une instabilité des conditions du marché. A la longue toutefois, les transporteurs en viendront à comprendre qu'ils jouent une partie appelée à durer, ce qui signifie qu'ils devront essuyer dans l'avenir des représailles de la part de transporteurs concurrents. Lorsque cette compréhension aura prévalu au sein du secteur, un comportement de tarification plus rationnel pourra émerger. La mise en place de dispositifs tels que des programmes de fidélisation communs et des partages de code, quelle qu'en soit la motivation immédiate, contribue aussi à réduire l'instabilité sur le marché.

## **2. Stratégies de concurrence des compagnies aériennes**

La réaction naturelle de tout acteur présent sur un marché concurrentiel est de tenter de prendre l'avantage sur ses rivaux. Il peut y parvenir de différentes façons : en mettant en valeur ses propres services par rapport à ceux de ses concurrents grâce à la publicité, en encourageant la fidélité de ses clients ou en proposant des services à plus bas prix. Dans certains cas son objectif peut être atteint en parvenant à accroître les coûts de ses rivaux ; il est généralement plus facile d'entrer en concurrence avec des sociétés accusant des coûts élevés qu'avec des firmes bénéficiant de coûts plus faibles (Salop et Scheffman, 1983). L'adresse à profiter de la puissance de marché ainsi acquise permet d'espérer de meilleurs bénéfices.

Les compagnies aériennes ont fait preuve d'une grande ingéniosité dans la mise au point de stratégies leur permettant de parvenir à un certain degré de pouvoir monopolistique (OCDE, 1988). Dans le cadre de régimes très réglementés, le pouvoir monopolistique est surtout d'origine institutionnelle (par exemple, droits conférés au transporteur aux termes d'accords bilatéraux). Avec la libéralisation progressive des marchés intérieurs et internationaux, l'accent s'est déplacé vers les facteurs découlant du marché. Les compagnies aériennes peuvent protéger ou développer leur pouvoir monopolistique par le biais

de leurs droits d'accès aux aéroports et du contrôle exercé sur les attributions de créneaux ; par celui du contrôle qu'elles exercent sur les canaux d'informations (par exemple, les systèmes informatisés de réservation ou SIR) et par celui enfin de fusions ou autres formes d'alliances. Elles peuvent également influencer sur les capacités de concurrence de leurs rivales par des stratégies visant à accroître les coûts de celles-ci. Le contrôle de l'accès aux services d'escale, le contrôle des SIR et les programmes de primes aux voyageurs fréquents en fournissent des exemples.

Dans de nombreuses circonstances, les efforts entrepris par les compagnies aériennes pour se défendre de la concurrence d'autres transporteurs en place recourent les actions qu'elles entreprennent pour limiter l'entrée sur leurs marchés. Les programmes de fidélisation des usagers influencent les données de la compétition à l'intérieur d'un marché, mais peuvent également être considérés comme une façon de faire obstacle à de nouvelles entrées. L'accent est mis ici sur les questions de concurrence, mais il faut savoir qu'il existe des liens importants entre ces pratiques de concurrence et les obstacles que les transporteurs en place peuvent opposer aux entrées, et qui sont examinés dans le chapitre 3.

### ***Comportements d'éviction***

Un certain nombre d'études (par exemple, OCDE, 1988 ; Klingman, 1992) ont souligné les tendances au comportement d'éviction susceptibles d'exister dans le secteur du transport aérien. Le comportement d'éviction est un exemple de comportement anti-concurrentiel. La société responsable de pratiques d'éviction accepte une diminution de ses profits à court terme dans l'espoir de provoquer la sortie de sa concurrente et de récupérer ultérieurement ses pertes de profits à court terme en améliorant sa position à long terme sur le marché (Dodgson *et al.*, 1991).

Le comportement d'éviction dans le transport aérien peut prendre diverses formes. Il peut prendre la forme, par exemple, d'une baisse des prix, l'entreprise appliquant des tarifs inférieurs au coût marginal dans l'espoir d'évincer la concurrence et de récupérer sa mise à long terme. Le transporteur peut aussi (éventuellement dans le même temps) accroître son offre de services ou le niveau de ses services au delà de ce qui lui permettrait de maximiser ses profits à court terme. Ou bien encore, les compagnies aériennes peuvent reprogrammer leurs vols de façon à rivaliser avec ceux proposés par leurs concurrents, sans tenir compte des dates ou des créneaux horaires qui seraient les plus profitables.

Le comportement d'éviction est, pour de multiples raisons, difficile à combattre sur le plan réglementaire. Il n'est pas aisé de le distinguer d'un comportement concurrentiel normal de baisse des prix ou d'amélioration de la qualité du service. La difficulté qu'il y a à identifier un comportement d'éviction tient à ce qu'il faudrait savoir ce que serait une réaction concurrentielle dans telle situation. Certaines pratiques des compagnies aériennes pourraient être qualifiées de pratiques d'éviction dans certaines circonstances et de comportement de réseau économiquement sain dans d'autres. Comme il est important d'éviter d'affaiblir la concurrence sous le prétexte d'une protection contre des pratiques (mal définies) d'éviction, le Comité du droit et de la politique de la concurrence de

l'OCDE (1989a) a recommandé que les accusations de pratiques d'éviction fassent en règle générale l'objet d'une analyse qui devrait, en pratique, écarter la plupart d'entre elles.

S'il est difficile de détecter un comportement d'éviction, c'est aussi parce que les organismes chargés de veiller sur la concurrence sont généralement conscients de la nécessité de protéger les entreprises contre des actions menées par des rivaux puissants qui iraient au delà des réactions normales de concurrence. Ainsi, si le comportement d'éviction est considéré d'une manière ou d'une autre comme illégal, les entreprises ne l'adopteront que si elles pensent ne pas pouvoir être prises sur le fait et éventuellement sanctionnées.

C'est peut-être pour toutes ces raisons qu'il existe relativement peu d'études de cas très documentées sur des comportements que l'on présumerait être des comportements d'éviction dans le transport aérien (Dodgson *et al.*, 1991). La justice américaine a eu à traiter d'une affaire importante, plaidée devant un jury, mettant en cause American Airlines et ses pratiques de tarification : la compagnie aérienne n'a pas été jugée coupable de comportement d'éviction. Dans l'affaire Laker Airways, le Department of Justice des États-Unis a engagé une procédure pour tenter de montrer que plusieurs compagnies aériennes des États-Unis et d'autres pays s'étaient entendues pour évincer Laker du marché, mais il y a ensuite renoncé. La compagnie Laker, alléguant une violation de la législation antitrust, a elle-même intenté un procès qui a donné lieu à transaction. On peut aussi évoquer l'investigation formelle de l'Australian Trade Practices Commission qui a abouti au rejet de la plainte de Compass Airlines qui s'estimait victime de pratiques d'éviction l'ayant tenu à l'écart du marché.

Il a aussi été mené, en Europe, un certain nombre d'investigations concernant des cas possibles de comportement d'éviction. Par exemple, en 1992, une compagnie de charters, Britannia, a été déboutée d'une plainte déposée contre British Airways à qui elle reprochait de pouvoir pratiquer des tarifs prédateurs en utilisant sur ses liaisons internationales, le week-end, des appareils qu'elle faisait voler sur ses lignes de navettes intérieures pendant la semaine. La CAA a estimé que l'augmentation de la fréquence des rotations proposées par British Airways sur la liaison Londres-Edinburgh était de nature à nuire à la rentabilité de BA, ainsi qu'à celle du concurrent, Loganair. Elle a donc réduit le nombre de vols que British Airways était autorisée à proposer. La Commission européenne a également lancé plusieurs enquêtes qui pourraient éventuellement sortir au grand jour, mais, d'une manière générale, il y a eu peu de plaintes officielles pour comportements d'éviction en Europe, en partie à cause de la réglementation déjà étroite existant dans le secteur.

Ces divers exemples montrent la difficulté qu'il y a à enquêter sur des pratiques d'éviction et à faire la distinction entre des comportements d'éviction et de véritables pratiques de concurrence. Les enquêtes relatives à des comportements d'éviction requièrent des informations détaillées sur les parrainages, les revenus, les coûts et les structures de coûts des firmes en place et des firmes entrantes. En outre, l'enquête doit se pencher sur la question de savoir quelles autres actions étaient possibles sur le marché considéré : y-a-t-il eu, en particulier, une bonne occasion d'entrée, et les actions entreprises par la société en place se sont-elles transformées en actions néfastes pour l'entrant ? L'un des

aspects importants liés à cette dernière question est de savoir si la société en place a renoncé, par ses actions, aux profits qu'elle aurait pu engranger dans la situation de concurrence. Il s'agit également de déterminer si les pertes subies par l'entrant ont été occasionnées par ses propres actions (ou du moins principalement occasionnées par ses propres actions car, dans un monde où l'information est asymétrique, on ne peut attendre des entrants qu'ils se comportent comme s'ils étaient parfaitement informés).

Une étude sur le transport aérien recense un certain nombre de cas où des experts bien informés ont estimé qu'il y avait eu comportement d'éviction (Dodgson *et al.*, 1991). Il y a un certain nombre de cas, en particulier, où l'on peut, semble-t-il, invoquer un comportement d'éviction pour expliquer ce qui est advenu, mais ce sont là des accusations qui n'ont pas été confirmées par une enquête et un jugement en règle. Dans d'autres cas, par exemple dans le différend entre British Airways et Loganair, le jugement est imprécis sur la question de savoir s'il y a eu ou non pratiques d'éviction. Il semble, en vérité, qu'il n'existe pas d'exemple d'enquêtes en règle ayant apporté la preuve que des pratiques d'éviction ont été mises en œuvre avec succès dans le secteur du transport aérien.

En dépit du petit nombre d'études de cas réalisées, les comportements qui semblent être des comportements d'éviction ne doivent pas être ignorés. L'attitude des compagnies nationales, soutenues par d'importantes aides publiques, face à des transporteurs bénéficiant de faibles coûts sur le marché européen récemment déréglementé est un aspect particulièrement sensible.

Enfin, il faut souligner que si une action est engagée l'investigation doit être menée assez rapidement, sinon elle risque de n'aboutir qu'après que l'éviction aura été couronnée de succès. Les victimes ne seront pas incitées à porter plainte si les investigations entreprises ne servent pas véritablement à les protéger (surtout si elles ne sont pas dédommagées si l'éviction est prouvée après qu'elles ont disparu du marché). Mais, naturellement, les autorités de réglementation et les tribunaux doivent se méfier des entrants ayant échoué et qui mettent les déboires liés à leurs propres erreurs commerciales au compte d'une éviction. Les nouveaux entrants ne peuvent pas demander aux transporteurs en place d'accepter leur présence sans réagir de manière concurrentielle.

### ***Partage de code***

Le nombre des alliances stratégiques entre compagnies aériennes internationales a considérablement progressé au cours de la période récente (Gallacher, 1994; Humphreys, 1994b). A ce jour, quelque 136 compagnies ont conclu plus de 280 alliances à travers le monde. Le partage de code entre pour une part de plus en plus importante dans leur développement. Par exemple, si on arrête la situation à mai 1994, on constate que 56 accords de partenariat ont été conclus entre des transporteurs des États-Unis et des transporteurs d'autres pays, dont 44 étaient toujours en vigueur. On dénombrait également 89 accords séparés, dont 76 actifs, couvrant pour nombre d'entre eux plusieurs paires de villes.

Le partage de code implique l'utilisation par une compagnie de son code de désignation sur un avion exploité par une autre compagnie qui utilise elle-même son propre code

de désignation sur cet avion. Cela peut aboutir à un seul code de désignation de transporteur aérien, commun ou combiné, pour deux compagnies ou davantage, sur une liaison aérienne déterminée, bien que la liaison, ou certaines parties de la liaison, soient effectuées avec un appareil appartenant à l'une de ces compagnies. Ce procédé est encouragé par les compagnies en tant que dispositif de commercialisation, et utilisé pour intégrer leurs horaires et leurs vols à ceux d'autres transporteurs. Il permet d'englober les vols de correspondance d'un transporteur en les présentant au public comme les vols d'un autre transporteur.

Le partage de code a été conçu à l'origine sur le marché intérieur des États-Unis pour éviter certaines des contraintes qui pesaient sur le transport aérien avant que ne s'applique l'Airline Deregulation Act de 1978. Le partage de code vise aujourd'hui à donner au passager l'impression d'un service de réseau ou à lui offrir, au moins, la plupart des prestations d'un tel service. Ces prestations comprennent la coordination des horaires de vol via l'achat des billets, un enregistrement et une manipulation unique des bagages, des portes d'embarquement voisines et des programmes de fidélisation. Il offre une qualité de service supérieure à celle d'une simple correspondance. Il signifie également que, dans certains cas, lorsqu'il existe des accords de réservation de capacité, le service peut être maintenu sur un marché là où aucun des partenaires qui se partagent le code ne pourrait individuellement enregistrer des profits suffisants. Surtout pour les petits transporteurs, le partage de code est devenu une stratégie importante de survie.

Du point de vue des compagnies aériennes, le partage de code peut offrir des avantages au niveau des coûts, ainsi qu'au niveau de la commercialisation, s'il permet une utilisation plus efficace des ressources mises en commun, comme les installations d'enregistrement et le personnel. Le partage de code offre, en outre, un mécanisme qui permet aux compagnies aériennes de bénéficier de profits supplémentaires grâce à un « effet de réseau » sans avoir besoin d'élargir physiquement leur réseau d'exploitation. L'accord British Airways-US Air permet d'offrir, par exemple, un réseau desservant 17 000 paires de villes, l'accord United-Lufthansa-SAS de desservir un réseau de 55 212 paires de villes, et l'accord KLM-Northwest un réseau de 36 450 villes apparées. Dans certains cas particuliers, tels que les alliances KLM-Northwest et United-Lufthansa, le système permet d'obéir aux dérogations antitrust des États-Unis qui autorisent l'établissement immédiat de tarifs communs et permet d'éviter d'avoir à établir une répartition officielle au prorata lors de négociations dans des conditions de pleine concurrence.

Au niveau international, le partage de code permet aux transporteurs qui cherchent à accéder au trafic protégé par des points d'accès internationaux en dépit des limitations imposées par les droits restreints de cabotage, les clauses de nationalité des accords bilatéraux et les dispositions sur les droits de participation des étrangers. L'accord de partage de code entre KLM et Northwest sur l'Atlantique Nord offre à la première de ces deux compagnies la possibilité de proposer des liaisons en réseau vers des destinations intérieures aux États-Unis tandis qu'il permet à la seconde d'améliorer ses accès au marché de l'Union européenne, au Moyen-Orient et au-delà. Northwest peut aujourd'hui, par exemple, proposer des services vers plus de 30 villes européennes et du Moyen-Orient, alors que la compagnie ne dessert directement que quatre d'entre elles. Cet accord a permis globalement aux deux compagnies de porter à 11,5 pour cent leur part du marché transatlantique en 1994, alors qu'elle n'était que de 7 pour cent en 1991. D'un

point de vue commercial, le partage de code peut également être plus intéressant que d'autres options, comme les fusions, car il peut être limité aux secteurs d'activités des compagnies aériennes susceptibles de tirer bénéfice d'une synergie de commercialisation.

Certaines inquiétudes ont été exprimées récemment concernant les conséquences du partage de code sur la capacité des autres transporteurs de soutenir la concurrence. On fait aussi valoir que le partage de code peut être trompeur pour les passagers, si ceux-ci n'en sont pas convenablement informés, dans la mesure où il leur donne l'impression qu'ils ont affaire à un seul transporteur alors que le service est en fait assuré par un autre transporteur (Shenton, 1994). Les codes de conduite imposent fréquemment aujourd'hui aux systèmes informatisés de réservation d'indiquer clairement lorsque le partage de code est pratiqué. Le système de l'Union européenne, par exemple, prévoit que chaque vol ne peut faire l'objet que de deux inscriptions mais, aux États-Unis, les règles du SIR ne disent rien à ce sujet. Cependant, on peut toujours craindre que les règles ne soient pas complètement appliquées et les problèmes d'encombrement des écrans demeurent (Beyhoff, 1995).

Se pose aussi le problème de la responsabilité à l'égard des passagers. Les vols à code partagé sont considérés comme étant composés de plusieurs transports successifs aux termes de la Convention de Varsovie, et la responsabilité à l'égard du passager incombe en conséquence à la compagnie avec laquelle le passager a passé contrat (même si la responsabilité du transporteur qui assure effectivement le vol demeure en vertu de la Convention de Guadalajara). Des problèmes peuvent apparaître lorsque le transporteur effectif assume des responsabilités contractuellement différentes à l'égard des passagers de celles qu'assume le partenaire avec lequel il partage un code. Les compagnies japonaises, par exemple, ont renoncé aux limites de dédommagement, alors que les transporteurs des États-Unis et d'Europe appliquent une limite d'environ \$US75 000. Il est donc important de savoir qui est juridiquement responsable d'un vol particulier dans le cadre de tout arrangement de partage de code. La question devient encore plus compliquée si l'on tient compte de dispositifs tels que les accords de réservation de capacité.

Les alliances fondées sur le partage de code sont difficiles à analyser sur le plan empirique. Un petit nombre d'études ont, cependant, été réalisées et d'autres sont près de s'achever (menées, par exemple, par l'Union européenne) qui tentent d'explorer les différents aspects du partage de code, mais, à ce jour, on ne dispose que de peu d'éléments pour en apprécier l'importance. L'attention s'est principalement concentrée sur les liaisons nord-atlantiques.

Il semble avéré aujourd'hui que certains accords de partage de code ont influé sur les résultats des compagnies aériennes concernées, alors que d'autres ont eu beaucoup moins d'effet (Dresner *et al.*, 1994). L'effet d'un partage de code dépend également des modifications que l'accord de partage de code entraîne dans le mode d'exploitation. Le système de double désignation adopté par exemple par Swissair et SAS a été accompagné d'importantes modifications d'horaires, au plus grand bénéfice des usagers (Youssef et Hansen, 1994). Le résultat de toute alliance dépend aussi de la manière dont elle est structurée et varie, en particulier, selon que l'alliance répond ou non à une demande claire émanant du marché (Coltman, 1995).

Les résultats sont aussi fonction des réseaux qui ont été reliés et de la puissance commerciale initiale de chacun des transporteurs concernés. Une étude (Gellman Research Associates, 1994) des accords de partage de code USAir/British Airways et KLM/Northwest sur les liaisons de l'Atlantique Nord a permis d'illustrer les effets différents que le partage de code peut avoir pour les parties à l'accord, pour les autres transporteurs et pour les passagers. Les auteurs de l'étude ont calculé les profits générés (la rente nette du producteur) par le partage de code et la rente du consommateur obtenue par les passagers. Il apparaît que l'influence du partage de code dépend de la configuration détaillée du mécanisme mis en place. Le partage de code peut affecter la répartition du trafic entre les transporteurs, surtout s'il est unidirectionnel (par exemple, pendant la période couverte par l'étude, British Airways apposait son code sur les vols USAir, mais pas l'inverse, et c'est donc British Airways qui a engrangé la rente du producteur). Les détails de l'accord déterminent aussi les avantages pour les consommateurs. Il a été estimé que le partage de code British Airways/USAir s'était traduit par un avantage annuel de \$US15.6 millions pour les usagers et les compagnies aériennes parties à l'accord, et que l'alliance Northwest/KLM avait permis de dégager un bénéfice de \$US29.5 millions. L'étude ne tient malheureusement pas compte du nouveau trafic généré par le partage de code et se fonde sur un ensemble de données très limité. Il faut souligner en outre que le partage de code en est à ses débuts et que les développements à venir pourraient modifier les résultats obtenus. Le partage de code est également étroitement lié à d'autres pratiques commerciales, comme les programmes de primes aux voyageurs fréquents, ce qui fait qu'il est problématique d'isoler ses effets. La pratique croissante des participations croisées (KLM détient par exemple une part significative du capital de la société mère de Northwest) augmente encore la difficulté qu'il y a à isoler les effets du partage de code.

Une étude plus approfondie des pratiques de partage de code concernant les transporteurs américains (United States General Accounting Office, 1995) renforce le constat selon lequel le partage de code apporte d'importants avantages aux partenaires, à la fois sur le plan des revenus et sur celui du nombre de passagers. Dans de nombreux cas, comme dans celui de l'accord de partage de code entre United et Ansett Australian Pacific, le nombre des passagers généré par ce moyen a dépassé les espérances des compagnies. Dans ce cas précis, l'alliance entre les deux transporteurs a contribué pour \$US14 millions aux \$US521 millions de profits d'exploitation enregistrés par United en 1994. Les gains progressent au fur et à mesure que l'accord de partage devient plus global et que les opérations sont plus intégrées (avec, notamment, des programmes de fidélisation). L'étude révèle toutefois que l'expérience acquise est encore insuffisante pour permettre de déterminer les effets du partage de code sur les tarifs ou sur la concurrence à long terme. Il est difficile par exemple de différencier le trafic véritablement créé de celui qui a été détourné d'autres transporteurs lorsqu'une alliance fructueuse a été mise en place.

Les analyses effectuées en dehors des États-Unis sont plus limitées. En Europe, British Midland estime que ses activités hors réseau représentent environ 11 pour cent de ses recettes, et une bonne partie de cette fraction de ses recettes est liée au partage de code (Civil Aviation Authority, 1995b).

Il est extrêmement difficile, sur la base des études empiriques dont on dispose actuellement, de tirer des conclusions générales sur les effets concurrentiels du partage de code. Comme le souligne une récente étude de la Civil Aviation Authority (1994), l'accord de réservation de capacité Virgin-Delta sur les liaisons entre les États-Unis et le Royaume-Uni pourrait, d'un certain côté, apparaître comme anti-concurrentiel du fait que les deux transporteurs détiennent quelque 20 pour cent du marché, mais il permet, d'un autre côté, au niveau des liaisons, à Delta de commercialiser ses sièges en concurrence avec ceux de Virgin sur des liaisons sur lesquelles la compagnie était autrefois absente. Le nombre croissant d'études lancées par les pouvoirs publics et les organismes internationaux reflète toutefois les préoccupations concernant les possibles effets anti-concurrentiels de cette pratique. C'est un domaine qui requiert une surveillance supplémentaire. L'expérience tirée d'autres secteurs économiques, où se posent des problèmes similaires, donne cependant à penser que si l'on estime nécessaire une réglementation plus systématique, il faudra alors adopter une approche multicritères (OCDE, 1986).

### *Fusions*

Bien que les économies d'échelle ne soient pas jugées d'une importance considérable dans le transport aérien international, les fusions peuvent entraîner tout à la fois des économies de coûts grâce aux effets de gamme et de densité et, via l'effet de réseau, une augmentation des revenus. Les fusions devraient surtout être importantes au cours de la période suivant la libéralisation de la réglementation. Le besoin de remplacer les structures mises en place dans un environnement réglementé par une nouvelle organisation répondant aux besoins du marché constituerait une bonne raison pour cela. Le renforcement de la concentration sur le marché qui en résulterait peut toutefois avoir un effet de distorsion sur la concurrence. Un certain nombre de facteurs pourraient en pratique tempérer cette crainte :

- L'existence d'une concurrence exercée par des transporteurs non réguliers, et notamment des opérateurs de charters, parmi lesquels la concentration est moindre. Ce phénomène devrait être surtout important sur les marchés autres que ceux des voyages d'affaires où les usagers ne réclament pas un service régulier. Le marché croissant des charters en Europe offre de telles forces compensatrices. Leur présence sur des liaisons au long cours, où le trafic est moins dense, semble devoir être plus limitée.
- L'existence d'une concurrence indirecte, exercée par des opérateurs utilisant des aéroports pivots ou des itinéraires différents. Ce facteur est devenu très important dans l'environnement concurrentiel que l'on rencontre à présent sur le marché intérieur américain, où des réseaux de services concurrents sont apparus. Ce type de concurrence entre réseaux semble devoir tenir moins de place sur les marchés des distances courtes, comme ceux que l'on rencontre au sein de l'Union européenne, parce qu'ils sont moins sujets à un type d'exploitation en étoile (Civil Aviation Authority, 1993*b*). D'un autre côté, la concurrence indirecte existe déjà sur de nombreuses liaisons au long cours, comme celle de l'Atlantique Nord. Une fois encore, seule la moitié environ du trafic longue distance au départ de Londres est « de bout en bout ».



- L'existence de modes de transport concurrents, comme le train à grande vitesse. Les expériences tirées de la liaison Paris-Lyon et des services de trains à grande vitesse au Japon (Yamanouchi, 1995) fournissent la preuve que des modes de transport alternatifs peuvent concurrencer l'avion lorsque le marché s'y prête. Le développement au sein de l'Union européenne du réseau ferroviaire transeuropéen à grande vitesse peut aussi représenter une concurrence au niveau international. Les possibilités de concurrence sur d'autres liaisons internationales sont moins établies, étant donné notamment que les distances sur lesquelles le train à grande vitesse semble avoir un avantage concurrentiel se prêtent davantage à une concurrence linéaire qu'à une concurrence en réseaux.

Il existe également une réponse institutionnelle aux fusions. La quête d'un pouvoir sur le marché au travers de fusions n'est pas, bien sûr, un phénomène propre au transport aérien international. Il existe des dispositions institutionnelles dans tous les pays de l'OCDE visant à s'assurer que les fusions ne se font pas au détriment de l'ensemble de l'économie. La question, en conséquence, n'est pas tant de savoir s'il est possible de gérer les problèmes potentiels créés par la fusion des compagnies aériennes, mais plutôt de savoir comment ils sont pris en compte au niveau national. Les mesures nationales ayant trait aux fusions se concentrent naturellement davantage sur l'intérêt national que sur celui des marchés internationaux du transport aérien. Même lorsqu'il existe des dispositions supranationales, celles-ci sont limitées. L'Union européenne s'est dotée, par exemple, de mécanismes permettant de gérer les fusions à grande échelle et les a utilisés dans le cadre du transport aérien. Ils ne concernent cependant que les conséquences négatives potentielles pour la concurrence au sein de l'Union elle-même.

### **3. Problèmes d'infrastructure**

Les coûts d'infrastructure entrent pour une part importante dans les coûts totaux supportés par les compagnies aériennes. Ils doivent, eux aussi, être replacés dans le contexte général de faible rentabilité du secteur. L'OACI estime que les charges afférentes aux installations d'aéroports et de couverture en route des liaisons représentent environ 6 pour cent des dépenses d'exploitation totales des compagnies aériennes. Un accès différentiel peut influencer sur la position concurrentielle des transporteurs en présence. Une concurrence à armes égales requiert qu'il n'y ait aucune distorsion dans les redevances ou les possibilités d'accès qui puisse avantager l'une ou l'autre des compagnies aériennes en présence. En réalité, il existe plusieurs domaines où cela n'est souvent pas le cas.

#### ***Redevances aéronautiques et créneaux d'aéroports***

L'accès aux infrastructures, en termes de redevances d'usage et d'accès physique des compagnies aériennes, influe sur les conditions de concurrence entre transporteurs. Cela représente notamment la possibilité, pour les compagnies aériennes en situation de concurrence équitable et en particulier pour les nouvelles compagnies opposées à des

transporteurs déjà existants, de pouvoir offrir des services à des horaires fréquentés, à partir d'aéroports eux-mêmes fréquentés (Jones *et al.*, 1993). Une gestion inappropriée des contraintes de capacité, couplée à un traitement inéquitable des compagnies aériennes, peut rendre inopérants les autres efforts entrepris pour permettre le développement du transport aérien international (Doganis, 1992).

L'utilisation efficiente des capacités d'aéroport requiert une tarification appropriée qui devrait être basée sur les coûts (Organisation de l'aviation civile internationale, 1967). Aujourd'hui, le niveau des redevances d'atterrissage varie surtout en fonction de facteurs tels que la taille ou le poids de l'avion. S'y ajoute une redevance séparée pour services terminaux, généralement perçue par passager. Les différentes redevances acquittées par des avions de taille différente transcendent généralement les variations de coûts liées à leur taille. L'explication de ce phénomène semble résider dans la moindre souplesse de la demande associée généralement aux vols à plus longue distance, impliquant des appareils de plus grande taille. Les coûts résultant des situations d'encombrement ne sont pas inclus, à quelques exceptions près, dans le calcul des tarifs d'aéroport.

Une exception notable est celle du modèle de tarification dégressive adopté par les aéroports de Gatwick et d'Heathrow, au Royaume-Uni (Civil Aviation Authority, 1992). Ici, les tarifs varient selon le moment de la journée et selon la saison, et sont basés sur un taux uniforme, indépendant de la taille de l'appareil. En 1991, par exemple, à Heathrow, un Boeing 747 assurant un vol international avait à acquitter une redevance de £10.72 par passager (avec un facteur de charge estimé de 65 pour cent) en période de pointe et une redevance de £2.49 en dehors des périodes de pointe, alors qu'un appareil plus petit, comme un Short 330, avait à acquitter une redevance internationale de £20.17 par passager et une redevance de £4.01 par passager en dehors des périodes de pointe (Civil Aviation Authority, 1992). Toutefois, malgré ce régime de tarification, les coûts d'encombrement ne sont pas intégralement répercutés et la demande de créneaux à Heathrow dépasse l'offre possible. L'aéroport d'Athènes a également mis en œuvre, en 1991, un régime différentiel de redevances d'atterrissage, prévoyant un supplément de 25 pour cent perçu pour tout atterrissage effectué entre 11h00 et 17h00 entre juin et septembre.

Pour éviter les problèmes d'encombrement, plus d'une centaine d'aéroports dans le monde ont constitué des commissions et des conférences qui fonctionnent pour la plupart selon des règles établies par l'IATA. Ces règles portent surtout sur les droits acquis, sur les critères de péremption des droits inutilisés, et donnent la priorité aux services réguliers, mais il existe également un pouvoir d'appréciation assorti de lignes directrices. Selon ces règles, la capacité est partagée entre les lignes aériennes pour une période de six mois. Si les créneaux alloués ne correspondent pas aux besoins spécifiques des compagnies aériennes, celles-ci peuvent procéder à l'échange des créneaux afin de s'assurer de meilleurs horaires de décollage et d'atterrissage. Cette opération se déroule normalement sous forme de troc, sous les auspices des comités d'attribution. Dans le cas de quatre des plus importants aéroports des États-Unis (Chicago O'Hare, New-York J.F. Kennedy, New-York La Guardia et Washington National), les créneaux correspondants aux vols nationaux font l'objet de ventes et d'achats.

La procédure de troc permet de tirer avantage de certains échanges d'intérêt commun, mais elle est lourde et entraîne des frais importants. Les échanges sur base financière peuvent parfois être une démarche plus efficace et plus souple. L'objectif serait de développer des procédures d'échange sur base financière qui évitent la «thésaurisation» de créneaux et leur mise en vente ultérieure à des prix gonflés et monopolistiques, et qui permettent de garantir aux usagers des compagnies aériennes la fourniture d'un service régulier. Il faudrait également prendre en compte les questions relatives à l'attribution initiale des droits de propriété échangeables sur les créneaux.

### ***Frais de manutention et réglemations***

Les redevances d'aéroport et les frais de manutention au sol peuvent représenter une part importante des coûts d'ensemble supportés par les compagnies aériennes, atteignant, par exemple, 10 à 20 pour cent du total des coûts d'exploitation sur une liaison intra-européenne type d'une à deux heures. Ces coûts diffèrent de manière assez substantielle entre les aéroports et, pour prendre à nouveau l'exemple de l'Europe, l'Association des compagnies aériennes européennes affirme que la manutention au sol est jusqu'à 30 pour cent plus chère dans les aéroports où il n'existe aucune concurrence dans ce domaine. La «Cour des comptes» américaine (United States General Accounting Office, 1994), dans une étude portant sur 13 aéroports européens et de la bordure du Pacifique, a constaté que 9 d'entre eux restreignaient le choix des compagnies aériennes en matière de manutention au sol, soit en leur interdisant d'accomplir les tâches elles-mêmes, soit en désignant expressément les agents chargés de les accomplir.

Les données présentées au tableau 4.1 corroborent, dans une certaine mesure, ces assertions en montrant qu'un monopole effectif des services de passerelle existe à Athènes, Bilbao, Düsseldorf, Faro, Francfort et Madrid. Ce tableau fournit le détail des frais d'aéroport et des frais de manutention (ajustés pour refléter les différents coûts nationaux de main-d'œuvre) liés à l'exploitation d'un Airbus A320-100. Bien que les services offerts puissent différer dans une certaine mesure, néanmoins il apparaît que les frais sont plus importants dans les installations où existe un monopole, en particulier dans les quatre sites où la compagnie nationale détient les droits de monopole. A un niveau macroéconomique plus large, les données fournies par l'IATA indiquent qu'il existe également d'importantes différences entre les principaux marchés régionaux, et que les frais d'aéroport en Europe sont environ trois fois plus élevés qu'aux États-Unis.

Les différentiels de charges affectent clairement les entrées et les sorties, mais ils peuvent également influencer sur la nature de la concurrence au sein du marché international du transport aérien. Par exemple, ils désavantagent les compagnies aériennes qui exploitent des droits de 6<sup>e</sup> liberté et opèrent surtout à partir d'aéroports à coûts élevés par rapport à celles dont le réseau est essentiellement situé sur des marchés où les coûts sont inférieurs. Il existe aussi des coûts qui ne sont pas soumis au contrôle des compagnies aériennes. Le problème n'est pas de savoir si les coûts doivent être plus élevés ou moins élevés, mais d'être certain que les installations aéroportuaires sont gérées efficacement et que les redevances sont liées au coût. Il s'agit là d'un impératif, même s'il y a

Tableau 4.1. **Redevances d'aéroport et coûts de manutention dans les aéroports européens (en ECU 1993 pour un service régulier effectué par un appareil de type A320-100)**

	Redevances d'aéroport par rotation	Coûts de manutention par rotation, ajustés pour refléter les différences de coûts de main-d'œuvre	Redevances d'aéroport et coûts de manutention par rotation
Amsterdam	1 953	1 372	3 325
Athènes	2 003	2 815	3 629
Bilbao	847	1 883	2 463
Bruxelles	1 612	1 611	3 210
Düsseldorf	1 671	1 582	3 389
Faro	1 391	4 468	3 124
Francfort	2 052	2 656	4 936
Londres Gatwick	1 145	1 030	2 160
Madrid	986	2 053	2 748
Manchester	1 952	943	2 881

Source : Tiré de Doganis et Lobbenberg (1994).

d'importants arguments à faire valoir, concernant la sécurité et d'autres aspects, pour ne pas autoriser les compagnies à effectuer elles-mêmes toutes les opérations à la passerelle.

#### 4. Questions relatives aux interventions directes

Le transport aérien fait partie des marchés les plus réglementés au monde. Les termes de la concurrence entre fournisseurs ne sont pas uniquement régis par un large éventail de dispositions touchant à la réglementation sociale (en rapport, par exemple, avec la sécurité et l'environnement) mais également par une importante réglementation de caractère économique. Les deux formes de réglementation (économique et sociale) n'influent pas seulement sur la concurrence pour le marché mais aussi sur la concurrence au sein du marché. L'accent est plus particulièrement mis ici sur les questions impliquant des décisions de politique sociale ou de concurrence, mais celles-ci sont inséparables des questions touchant à la politique en matière d'entrées et de sorties.

##### *Accords de services aériens*

Le système des accords bilatéraux de services aériens a été examiné d'une manière assez détaillée dans le chapitre 3. C'est dans ce domaine, en effet, que ces accords ont le plus de conséquences au cours de la décennie actuelle. Néanmoins, les accords bilatéraux peuvent aussi retentir sur la concurrence une fois que les problèmes d'accès au marché ont été résolus. Le système de réglementation actuel des accords de services aériens peut en effet être interprété, en termes économiques, comme une forme de politique coordonnée en matière de concurrence. L'aspect bilatéral du système lui confère toutefois certaines caractéristiques particulières.

Les accords de marchés, dans ce cas, sont définis par un ensemble de liaisons entre les deux pays partenaires à la négociation bilatérale, la participation de tierces parties étant limitée au minimum (Hewitt, 1994). Les arrangements d'échanges préférentiels seront alors généralement fondés sur certaines normes d'origine. La norme habituelle, dans le cas d'échanges de marchandises, est que l'article doit être essentiellement produit dans un des pays partenaires. Le transport aérien est toutefois une activité de services et ce qui franchit les frontières ce n'est pas un produit mais la capacité de fournir le service. Une norme d'origine du type de celles utilisées dans les échanges de marchandises est difficile à appliquer et le système actuel repose sur une norme de propriété. Les accords bilatéraux considèrent les compagnies aériennes comme appartenant à un pays dans la mesure où elles sont pour l'essentiel la propriété de ce pays et placées sous le contrôle de ressortissants de ces pays. Aux termes de la plupart des accords bilatéraux, sur quelque liaison que ce soit, il y aura concurrence entre les fournisseurs désignés. Selon son intensité, les tarifs tendront à baisser pour compenser la capacité disponible. Plus il y aura de transporteurs sur la liaison – en d'autres termes lorsqu'il y aura désignation multiple – plus cette baisse aura de chances de se produire.

Il est possible de déduire les résultats escomptés de la procédure réglementaire à partir de différents modèles. L'un d'entre eux s'attache à promouvoir les intérêts particuliers des firmes concernées. Dans un tel modèle il n'existe pas seulement un frein à l'entrée de tierces parties, mais les pays concernés conviennent également de réguler la croissance de la capacité de leurs propres transporteurs. Des études portant sur d'autres secteurs où existe une protection significative en faveur du fournisseur, comme la banque ou l'énergie, démontrent également que les entreprises en tirent avantage en n'optimisant pas les niveaux d'efficience  $X$  (Button et Weyman-Jones, 1992).

Le problème de l'escalade potentielle des coûts peut être aggravé lorsque le transporteur désigné est une compagnie nationale. Bien qu'il soit particulièrement difficile d'isoler les implications découlant des formes de participation de leur environnement réglementaire, les données économétriques montrent de plus en plus que la participation privée au capital retentit généralement de manière positive sur les performances économiques (Button et Weyman-Jones, 1994). Les études, allant au delà de la simple description, réalisées dans le domaine spécifique du transport aérien sont peu nombreuses, mais l'expérience acquise avec des compagnies telles que British Airways et Air Canada démontre que, dans une situation de concurrence, le transporteur dont le capital est détenu à au moins 51 pour cent par des intérêts privés voit ses performances économiques augmenter de manière significative (Ecke *et al.*, 1994).

La captation de marché peut varier selon les liaisons. Elle était caractéristique des types les plus anciens d'accords bilatéraux qui, souvent, prévoyaient, par exemple, une désignation unique et une mise en commun des revenus sur certaines liaisons. Les accords de services aériens plus libéraux, et notamment ceux prévoyant des désignations multiples, réduisent le problème mais peuvent encore freiner l'efficience si des transporteurs à faibles coûts, représentant des tierces parties, ne peuvent entrer en compétition. Il est important de noter que les tierces parties qui se montrent capables de se ménager un accès sur des liaisons entre d'autres pays peuvent y réaliser des profits si elles entrent dans la catégorie des transporteurs à coûts relativement faibles. La venue de British Midland sur plusieurs liaisons européennes à courte distance illustre ce propos.

L'existence de rentes économiques liées aux contingents provenant d'une concurrence imparfaite complique également la mise en œuvre d'une réforme de la réglementation. Les pays à faible population et à économie modeste en termes absolus ont davantage intérêt à un système de réglementation plus libéral. Le désir de plusieurs petits pays européens de signer des accords bilatéraux à caractère libéral avec les États-Unis illustre ce propos (United States Department of Transportation, 1995). Dans le cadre du système bilatéral, qui donne aux différents pays un droit de propriété sur le trafic originaire ou à destination de leur territoire, les pays disposant d'un volume de trafic plus important peuvent s'y retrouver malgré un moindre rendement. Les économies plus vastes, ou celles disposant d'un marché important par rapport à l'échelle normale d'exploitation des compagnies qui y sont basées, peuvent être moins enclines à encourager un système ouvert.

### *Dérogations à la législation antitrust*

Le transport aérien est traditionnellement un secteur réglementé, et cette réglementation a souvent supplanté les lois normales sur la concurrence appliquées dans d'autres secteurs (OCDE, 1992c). Aux États-Unis, par exemple, le transport aérien a en partie été soustrait à la législation antitrust dans la mesure où certaines pratiques qui pourraient normalement être considérées comme illégales ont été autorisées par le Département des Transports. L'attribution d'une telle immunité aux alliances stratégiques qui résultent des accords Northwest-KLM, United-Lufthansa et Delta-Swissair-Sabena-Austrian est un exemple de ce phénomène au niveau international. Elle permet aux compagnies d'offrir effectivement des services conjoints sans craindre de problèmes juridiques.

De manière générale, le transport aérien n'était pas autrefois soumis à la législation sur la concurrence, dans les pays qui en possédaient une, et relevait plutôt de la législation sur le transport. Cette situation a récemment évolué avec la libéralisation intervenue dans les régimes des transports aériens intérieurs et les accords internationaux. Le régime général de la concurrence s'applique de plus en plus au transport aérien. Il existe, toutefois, des exceptions.

Ainsi, par exemple, l'Union européenne, depuis la première application en 1987 des articles 85 et 86 du Traité de Rome au transport aérien, a accordé des dispenses individuelles ou groupées pour des décisions prises lors de conférences tarifaires qui autrement auraient contrevenu aux dispositions du Traité. Ces dispenses comportent cependant des conditions comme par exemple celle qui, dans le passé, a obligé les compagnies en place occupant une position dominante à ménager une place, pendant une période limitée, à un nouvel entrant. La troisième phase de la politique de l'Union en matière de libéralisation du transport aérien autorise également une coordination tarifaire et des procédures de modification des créneaux.

Au Japon, la législation sur l'aviation civile autorise la non-application des lois anti-monopolistiques, à condition que les activités entreprises soient approuvées par le ministère des Transports et que les tarifs et le niveau des taux ne soient pas affectés de manière négative par des pratiques commerciales non concurrentielles.

Les changements en train d'intervenir reflètent, toutefois, une modification des orientations. La politique en matière de transport aérien était considérée, autrefois, comme différente de la politique générale en matière de concurrence. Aujourd'hui, on traite davantage le transport aérien comme n'importe quel autre secteur économique, tout en reconnaissant qu'il présente des caractéristiques qui nécessitent certaines dispenses par rapport au régime général de la concurrence, ou qui réclament que l'on interprète ce régime différemment dans la pratique.

Cette situation nouvelle pose deux types de problèmes spécifiques. Tout d'abord, les législations nationales en matière de concurrence varient selon les pays (OCDE, 1994*f*) et il existe, par exemple, des différences dans le domaine de l'application extra-territoriale de la législation sur la concurrence. Cela peut entraîner des difficultés pour les compagnies aériennes opérant en dehors de leur territoire national. Ensuite, l'application des différentes règles peut présenter des incohérences lorsque le transport aérien est spécifiquement dispensé de certaines dispositions nationales en matière de concurrence, ou lorsque la législation comporte des dispositions supplémentaires visant à tenir compte des caractéristiques du marché de l'aviation civile. Il arrive aussi parfois qu'on ne voit pas clairement quelles sont les règles qui s'appliquent dans telles et telles circonstances.

### *Interventions financières*

La capacité de nombreuses compagnies aériennes de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux est souvent soutenue par un traitement financier favorable de la part des pouvoirs publics. Dans certains cas, ce soutien est spécifique au secteur (lorsqu'il s'agit par exemple de subventions directes aux compagnies aériennes); dans d'autres cas, comme dans celui de la législation sur les faillites, il peut avoir une portée plus nationale, mais il affecte, néanmoins, les termes de la concurrence internationale. Il ne s'agit pas simplement là d'une question ayant trait à la possibilité de permettre les entrées et empêcher les sorties, comme évoqué dans le chapitre 3, mais également d'un domaine qui touche aux conditions effectives de concurrence sur le marché. Un traitement financier favorable (en termes, par exemple, de garanties de prêts et de subventions) offre avant tout aux transporteurs un avantage de coûts sur leurs concurrents, leur permettant de détenir une part plus importante du marché que celle qu'ils contrôleraient dans d'autres circonstances. Les mesures de protection contre la faillite peuvent permettre à un transporteur qui, normalement, cesserait ses activités, de se maintenir. L'explication généralement avancée pour justifier ce type de traitement est que le transporteur concerné est en lui-même compétitif, mais qu'il a besoin d'une restructuration qui nécessite des arrangements financiers atypiques, à court terme.

Le caractère des différentes démarches propres à permettre cette restructuration, subventions directes et protection aux termes de la loi sur les faillites, diffère cependant en plusieurs points.

Les subventions directes représentent une injection visible et exogène de ressources dans le transport aérien. Il existe des lignes de conduite formelles sur la façon dont les subventions doivent être utilisées (OCDE, 1992*c*). Cela présente des avantages évidents dans le cadre de certains régimes, comme ceux de l'Union européenne, qui réclament la

transparence. Ces subventions – comme dans le cas des 10 milliards d’ECU versés par les gouvernements de l’Union pour venir en aide à leurs transporteurs au début des années 90 – sont également associées à une procédure qui permet d’imposer des mesures explicites et vérifiables de restructuration. Des difficultés peuvent cependant apparaître en raison de la nature très politique du processus, qui peut avoir pour conséquence de fausser la concurrence en faveur des transporteurs nationaux subventionnés. En outre, la démarche revient à reconnaître implicitement que des entités comme l’Union européenne peuvent juger d’un point de vue commercial des besoins de restructuration des compagnies aériennes, à supposer également qu’il sera satisfait aux conditions que la Commission impose. Dans une perspective plus large, les subventions à des transporteurs particuliers, à une époque de capacité excédentaire dans le secteur, ne contribue pas à résoudre les difficultés structurelles d’ensemble.

La législation sur les faillites diffère considérablement selon les pays. Il ne s’agit pas de différences portant sur de simples détails techniques mais souvent de différences de philosophie. Aux États-Unis, le chapitre 11 est destiné à permettre à des sociétés fondamentalement saines de continuer à fonctionner tout en se restructurant. Les tribunaux essaient de trouver de nouveaux arrangements financiers. Ce système est similaire, dans son principe, à l’approche adoptée par la plupart des pays de l’OCDE, mais son fonctionnement est quelque peu différent. La protection, notamment, a été accordée pour de plus longues périodes, récemment. Les utilisations faites du chapitre 11 pour Continental (deux fois) et TWA (deux fois également) fournissent un exemple de cette manière de procéder. La présomption sous-jacente est que des facteurs indépendants du contrôle de l’entreprise la contraignent à procéder à une restructuration. Le délai accordé permet donc aux dirigeants en place de rechercher effectivement de nouveaux moyens de maintenir la société en activité et les incite à le faire. Au Royaume-Uni, au contraire, la procédure est beaucoup moins favorable aux opérateurs en place et comporte un mécanisme permettant le transfert rapide des actifs à de nouveaux propriétaires (Westbrook, 1990). Les deux méthodes permettent, chacune à sa façon, de procéder à une restructuration sans avoir à injecter dans le secteur des ressources supplémentaires, non justifiées sur le plan commercial. Le système américain laisse cependant moins de possibilités à d’autres exploitants solvables de reprendre les actifs des fournisseurs en faillite (Bradley et Rosenzweig, 1992).

On affirme aussi souvent que l’approche suivie par le chapitre 11 permet à des transporteurs en faillite de continuer à fonctionner avec des structures dont les coûts sont artificiellement abaissés. Elle risque, dans le même temps, d’avoir un retentissement négatif sur les performances d’autres exploitants qui, autrement, seraient en mesure de récupérer leurs coûts. Certains analystes soulignent les menaces que cette méthode fait peser sur la stabilité des marchés (Telster, 1994). Pourtant, il existe très peu d’études visant les effets des lois de faillite sur le fonctionnement des marchés de transport aérien et celles-ci portent principalement sur le marché américain. Par exemple, l’étude de Borenstein et Rose (1995), qui est la plus détaillée sur le chapitre 11, tire de son analyse de quatre examens de cas la conclusion qu’avant la faillite les transporteurs diminuent souvent les tarifs, sans introduire par la suite de réductions supplémentaires alors que leurs concurrents maintiennent ou augmentent, en général, les tarifs. Les transporteurs en faillite n’augmentent pas, en moyenne, leurs part du marché. En revanche, cette étude des



conséquences *ex post* du chapitre 11 ne prend pas en compte en détail la manière dont le comportement des transporteurs avant la faillite est influencé par le système de règlement de faillite lui-même.

Les subventions directes et les dispositions en cas de faillite semblent donc avoir des effets très différents sur le transport aérien. Bien qu'il soit possible d'évoquer leurs différentes implications, il n'existe pas aujourd'hui de base suffisante pour permettre des comparaisons quantitatives. Le besoin se fait sentir de développer une méthode de mesure commune du résultat des interventions, similaire aux équivalents subventions à la production et à la consommation conçus par l'OCDE pour l'agriculture (Anderson, 1994).

Parallèlement aux injections financières, le transport aérien fait l'objet de nombreuses taxes. Dans certains cas, elles ont une affectation précise et peuvent donc être considérées comme une forme de redevance d'utilisation (c'est le cas par exemple des taxes de transport aux États-Unis qui sont affectées au fonds de prévoyance des aéroports et des compagnies aériennes et de la taxe de sécurité de 18 francs en France, destinée à financer la sécurité des passagers). L'expansion à long terme du secteur, combinée à la nature relativement peu élastique de la demande liée à ses services, en fait toutefois, en termes politiques, l'objectif logique d'une taxation somptuaire. Les taxes représentent un supplément de coût pour les exploitants du secteur et une charge pour les usagers (Lipman, 1995).

Les taxes sont par elles-mêmes nécessaires au financement des dépenses publiques dans de nombreux domaines, mais la théorie en matière de finances publiques soutient que ce financement doit être obtenu de manière à entraîner le moins de distorsions possibles. Le fait, pour un ministère des finances, de considérer un secteur tel que celui du transport aérien comme une simple vache à lait porte en lui le danger inhérent de voir ce secteur en pâtir sur le plan du financement à long terme. D'autres difficultés apparaissent également lorsque la taxation fausse la concurrence en favorisant artificiellement certains fournisseurs. Cela peut se produire en ce qui concerne l'aviation civile internationale si certains modes de transport concurrents (comme le train à grande vitesse en Europe) sont taxés de manière plus favorable que le transport aérien.

Évaluer spécifiquement les conséquences de tel ou tel régime de taxation sur la compétitivité d'un transporteur sur un marché international est une tâche difficile. Cela provient en partie du fait que les niveaux de chacune des taxes diffèrent d'un pays à l'autre. Cela soulève également l'importante question de la différence à faire entre les taxes et les redevances d'utilisation, un problème qui revêt une importance croissante au moment où les instruments fiscaux sont de plus en plus utilisées dans le cadre des politiques environnementales (OCDE, 1989*b*). Il n'existe pas aujourd'hui de méthodologie bien établie pour évaluer les implications de la taxation sur la compétitivité de différentes compagnies aériennes. Élaborer une telle méthodologie va devenir de plus en plus important à long terme, au fur et à mesure que progressera la libéralisation.

### ***Questions relatives à l'environnement***

Au niveau local, l'accès aux aéroports provoque des encombrements et impose diverses sortes de pollutions atmosphériques aux résidents du voisinage. Les décollages

et atterrissages sont bruyants, encore qu'ils le soient de moins en moins du fait des améliorations sur les moteurs et des contraintes évoquées au chapitre 3. Les facteurs liés à l'environnement ont en fait souvent influé sur le développement des infrastructures du transport aérien, et notamment sur la construction et l'agrandissement des aéroports, de même que sur leur exploitation (Hieronymi, 1993). Au niveau global, on estime que l'aviation commerciale contribue, en produisant quelque 500 tonnes par an de dioxyde de carbone, à environ 1.25 à 1.50 pour cent des émissions de gaz à effet de serre (British Airways, 1994). Les émissions d'oxyde d'azote à certaines altitudes sont soupçonnées d'affecter la couche d'ozone de l'atmosphère moyenne. Ces émissions contribuent, à des niveaux inférieurs, à aggraver le problème des précipitations acides. Récemment, au Royaume-Uni, la Commission royale sur la pollution de l'environnement (Royal Commission on Environmental Pollution, 1995) a également exprimé son inquiétude quant aux dommages potentiels provoqués par les cristaux de glace rejetés dans la stratosphère par les gaz d'échappement des avions.

Les ressources environnementales ne faisant pas l'objet d'échanges commerciaux, nombre des aspects du transport aérien liés à l'environnement ne sont pas inclus dans le calcul des coûts afférents au secteur. Les pouvoirs publics doivent cependant s'assurer, par leurs décisions, que les dommages causés par l'aviation civile à l'environnement ne dépassent pas certaines limites. En termes économiques, le coût marginal des dommages supplémentaires occasionnés ne devrait pas excéder les bénéfices marginaux apportés par une capacité supplémentaire de transport aérien (Button, 1993). Le niveau optimal de dommage peut être obtenu soit par des mesures fiscales (par exemple taxes sur les émissions de carbone) ou par des mesures contraignantes (par exemple limitation des émissions), ou par une combinaison des deux. De telles mesures sont aujourd'hui adoptées au niveau international et constituent également des priorités sur le plan national. L'adoption du principe «pollueur-payeur» institué par l'OCDE (1975) atteste de cet effort international.

Le fait que des mesures nationales unilatérales relatives à l'environnement puissent fausser les conditions de concurrence constitue un sujet de préoccupation important. Les mesures de protection internationales, telles celles (chapitre 2) visant l'interdiction progressive des avions bruyants en Europe (d'ici 2002), aux États-Unis (d'ici 1999) et dans d'autres régions du globe, bien qu'ayant des conséquences différentes pour les compagnies aériennes selon la composition de leurs flottes, sont conçues pour créer des conditions de concurrence uniformes sur le plan de l'environnement. Les initiatives nationales individuelles risquent de créer une discrimination entre les compagnies. Cela peut se produire lorsqu'il existe par exemple un couvre-feu différent selon les aéroports ou lorsque les normes environnementales nationales ne sont pas identiques. Répondre, par exemple, aux impératifs de bruit (chapitre 3) est onéreux : l'option consistant à acoustiquer un appareil coûte de l'ordre de \$US1.75 à 2 millions pour un DC-9 et \$US3 millions pour un B737-200, sans compter les dépenses supplémentaires en carburant, ce qui confère un avantage de coûts aux exploitants qui n'ont pas à se conformer à ce type de règlement. La mise en œuvre des mesures prend également du temps, ce qui fait que tout changement soudain de politique, une fois qu'une date limite a été fixée, désavantage les transporteurs qui se sont organisés rapidement pour répondre à des normes. Elle a aussi pour effet de fausser le marché des aéronefs.

Le traitement qu'il convient d'accorder à l'aviation civile dans le cadre de la politique globale de l'environnement suscite également des questions. L'accord conclu lors du Sommet de la Terre, en 1992, pour limiter les émissions totales de dioxyde de carbone a laissé, par exemple, à chaque pays le soin de formuler sa propre stratégie pour atteindre les objectifs fixés. Les approches différentes qui seront adoptées (par exemple la façon différente dont les autorités nationales traiteront divers secteurs industriels) auront une influence sur la position concurrentielle des compagnies aériennes. Les mesures influant directement sur les émissions de dioxyde de carbone, comme les taxes sur les émissions de carbone, ont par exemple des implications différentes pour l'imposition de réductions au pro rata aux différents secteurs industriels d'un pays.

### *Questions relatives à la sécurité*

Le nombre des accidents mortels enregistrés dans le transport aérien international n'a cessé de baisser avec l'évolution de la technologie et le développement des normes officielles de sécurité. L'avion constitue, à bien des égards, l'un des moyens de transport les plus sûrs.

Un ensemble de règlements de sécurité et de codes de conduite a été développé afin de limiter le problème des accidents. Ces règles sont généralement régies séparément des réglementations d'ordre économique concernant les entrées, les sorties et la concurrence, bien qu'elles imposent des coûts aux compagnies aériennes et aux gestionnaires d'infrastructures et affectent en conséquence la manière dont fonctionne le marché du transport aérien. Certains ont parfois émis la crainte que, dans un contexte très compétitif, des compagnies en difficulté sur le plan économique soient incitées à contourner les règlements de sécurité afin de s'adjuger un avantage commercial.

Les informations disponibles permettent, toutefois, de ne pas accorder trop de crédit à ces craintes relatives à la sécurité. A cela plusieurs raisons :

- Les autorités des pays de l'OCDE ont créé des organismes de réglementation aux pouvoirs importants pour superviser les impératifs de sécurité, eux-mêmes soumis à l'appréciation de l'OACI. Il existe en outre, au sein des grands ensembles économiques comme l'Union européenne, des dispositions institutionnelles supplémentaires assurant l'existence d'un ensemble rigoureux et normalisé de règlements de sécurité.
- Les règles de sécurité entrent souvent dans le cadre des accords de services aériens et des règles nationales inacceptables peuvent dissuader des pays ayant adopté des règles de sécurité plus strictes de conclure des accords bilatéraux avec des pays où les normes de sécurité sont moins développées.
- L'amélioration constante de la sécurité n'a jamais paru souffrir de la libéralisation importante de certains marchés aériens. Le nombre des accidents a par exemple constamment baissé sur le marché intérieur américain depuis l'adoption, en 1978, de la loi sur la déréglementation des compagnies aériennes. Au cours de la décennie 1977-1987, le nombre des accidents enregistré par les grandes compagnies utilisant des avions à réaction ont diminué de 36 pour cent par rapport à la période 1970-1978, celui des accidents à conséquences mortelles de 40 pour cent

et celui des pertes en vies humaines de 32 pour cent. En outre, rien n'indique que les nouveaux transports à réaction aient enregistré, au niveau de la sécurité, des résultats inférieurs à ceux de leurs prédécesseurs (Kanafani et Keeler, 1989).

- On sait que les compagnies aériennes pâtissent financièrement d'une mauvaise réputation sur le plan de la sécurité.

L'OACI est responsable du développement des Normes et pratiques recommandées internationales en matière de sécurité du transport aérien. Ces règles ont cependant toujours demandé un certain temps avant d'être mises en œuvre et il existe une tendance à l'apparition de divergences au niveau international. L'Association des Industries aérospatiales des États-Unis estime, par exemple aujourd'hui, que la non-harmonisation des règles américaines et européennes en matière d'aviation civile renchérit de quelques \$US500 à 700 millions les coûts du transport aérien international.

Du point de vue de la concurrence, des règles différentes, ou des différences de fait dans la mise en œuvre des codes de conduite, peuvent influencer sur la manière dont un transporteur international peut exploiter sa flotte : la certification d'un type d'avion sur un marché national ne signifie pas automatiquement que cet appareil sera accepté sur d'autres marchés. Des certifications multiples sont désormais exigées de façon que les appareils puissent être exploités par les compagnies aériennes d'autres pays que celui où se trouve le constructeur de l'appareil. Cela alourdit considérablement les coûts de développement et de production des aéronefs. En général, les différences dans les critères de certification appliqués selon les pays ne portent pas sur les aspects fondamentaux touchant la sécurité. Elles portent plutôt sur des aspects périphériques et ce sont davantage des différences de forme que de substance. Les efforts d'harmonisation déployés par la Federal Aviation Administration des États-Unis et les autorités communautaires européennes de l'aviation civile sont un bon exemple du type de coopération qu'il faut engager pour réduire les coûts de certification sans nuire en rien à la sécurité.

Par ailleurs, l'aviation internationale suscite des préoccupations sur le plan de la sûreté (risques de sabotage, de détournement, etc.) Dans tous les pays de l'OCDE, l'aviation internationale est protégée par des accords très complets en matière de sûreté, qui couvrent l'exploitation des compagnies aériennes, les installations aéroportuaires et les systèmes de contrôle de la circulation aérienne. Les fortes répercussions que peuvent avoir les questions de sûreté sur la demande de transport aérien se sont fait très nettement sentir pendant et après la guerre du Golfe. En revanche, rien ne prouve que l'organisation institutionnelle des marchés du transport aérien international ait une influence sensible sur le degré de sûreté de l'aviation. Les dispositions relatives à la sûreté sont normalement traitées à part des questions de politique du transport aérien proprement dites, et leur efficacité dépend par conséquent de l'intensité et de la nature des mesures de sûreté prises.

## **QUESTIONS D'AJUSTEMENT STRUCTUREL DANS LE SECTEUR DE L'AVIATION INTERNATIONALE**

### **1. Des situations initiales différentes**

Les chapitres précédents sur les problèmes d'entrée et de sortie sur les marchés du transport aérien international et le fonctionnement de la concurrence ont mis en évidence la nature du marché du transport aérien international et le cadre institutionnel qui le régit. Ces rapports ont montré que le secteur, bien qu'il ait connu des transformations au fil des années, ne peut répondre librement à l'évolution du marché et aux changements institutionnels. En outre, il est confronté à des caractéristiques changeantes de la demande et à de nouvelles technologies. Afin de relever ces défis, le secteur du transport aérien international doit, tout comme d'autres secteurs, constamment adapter ses structures (OCDE, 1987).

Dans chaque pays, le secteur du transport aérien présente toutefois un certain nombre de traits spécifiques, ce qui signifie que le point de départ du processus de changement structurel ne sera pas le même partout. Cela tient en partie aux différences d'avantages comparatifs propres à chaque pays – c'est là le principe même de ce que doit être le commerce – mais en partie aussi à des dispositions institutionnelles (qui font intervenir par exemple des subventions, des monopoles de droit) et non plus au fonctionnement du marché. Il n'est toutefois pas facile de procéder à une réforme de ces dispositions. Comme Levine (1995) l'a souligné, les choix sont restreints par des réalités historiques, géographiques, commerciales et liées à l'infrastructure. Cependant, avant qu'un accord ne soit atteint sur la façon de traiter l'inégalité existante, de sérieux problèmes se posent pour une industrie en quête d'ajustements structurels qui satisfassent les demandes d'une économie mondialisée et de nouveaux accords institutionnels.

Les problèmes de ce type se sont souvent posés dans d'autres secteurs où un ajustement structurel s'est avéré nécessaire. Par exemple, l'industrie de l'automobile a souffert des différences dans la taille des marchés nationaux, d'importantes dépenses à fonds perdus ont été associées à l'industrie de la sidérurgie et la navigation a subi maintes fois de graves difficultés financières (OCDE, 1987). Cependant, ce n'est pas tant les divers éléments considérés comme obstacles à une restructuration qui constituent le problème clef, mais plutôt l'ampleur différente de ces obstacles pris individuellement.

## *Les environnements commerciaux et les cadres réglementaires*

L'aviation internationale n'est pas une industrie homogène. Pour des raisons historiques, institutionnelles et commerciales diverses, la taille et la structure des compagnies aériennes diffèrent. Cela est parfois dû à l'interaction des économies des marchés intérieurs de l'aviation et les économies des marchés de l'aviation internationale. Par exemple, le vaste marché national qui existe aux États-Unis a favorisé notamment la création de plaques tournantes et de transporteurs opérant en réseau particulièrement imposants. Les transporteurs des pays plus petits ne disposent pas d'un vaste marché intérieur, ce qui peut les désavantager au départ dans la prestation de réseaux de services. Cependant, certains transporteurs de petits pays, comme KLM et Singapore Airlines, semblent avoir tout à fait surmonté cette insuffisance en développant largement les droits de 6<sup>e</sup> liberté.

La structure des coûts varie aussi d'une compagnie aérienne à une autre. Les écarts dans les dépenses d'exploitation peuvent s'expliquer en partie par l'effet du niveau des taux de change et en partie par la nature des marchés concernés (en termes de longueur de parcours, par exemple). Toutefois, même en tenant dûment compte de la diversité de ces caractéristiques, des disparités notables en matière d'efficacité économique subsistent entre les compagnies aériennes (Distexhe et Perelman, 1994). Certaines de ces disparités peuvent s'expliquer par des facteurs comme l'économie de l'expérience ou de la présence sur le marché, mais d'autres sont dues à des facteurs institutionnels, comme les subventions et la protection que confère la propriété. Par ailleurs, l'efficacité de la gestion varie également, souvent parce que la motivation commerciale est insuffisante. Autrement dit, ce sont parfois non pas les caractéristiques du marché mais des facteurs institutionnels qui sont à l'origine des différences de frais d'exploitation.

Ces différences peuvent être politiquement gênantes pour la restructuration car elles signifient nécessairement que toute diminution de la demande ou modification du cadre institutionnel est susceptible d'entraîner une réduction d'activité ou la disparition de certaines compagnies. Toutefois, ces problèmes s'appliquent à toute situation dynamique. La restructuration des industries telles que la production automobile vers la fin des années 70 et pendant les années 80 a entraîné des modifications à la fois parmi les producteurs et dans la répartition géographique de la production (OCDE, 1983). Le résultat est une industrie automobile plus efficace. La concurrence et les mesures d'incitation commerciale encouragent la main-d'œuvre ainsi que d'autres facteurs de production à passer aux fournisseurs en expansion ou à d'autres secteurs.

Les dispositions institutionnelles diffèrent selon les marchés internationaux. Bien que cela ait moins d'incidence depuis l'apparition d'alliances mondiales, on distingue encore clairement les marchés soumis aux dispositions institutionnelles multilatérales (tels que le marché international constitué par les États membres de l'Union européenne) et les marchés toujours soumis à des accords bilatéraux. Mais même à l'intérieur de ce dernier groupe, les accords bilatéraux de services aériens varient dans une large mesure (en nombre de compagnies aériennes désignées et en capacité attribuée) et comportent bien souvent des clauses confidentielles convenues, d'où la difficulté d'intégrer les divers marchés des compagnies aériennes régionales et locales.

Les cadres réglementaires ont également une interaction avec les tendances à plus long terme des marchés. Le marché des aéronefs, par exemple, passe de périodes de surabondance, de nombreux appareils étant disponibles sur le marché, à des périodes de pénurie. Bien que les avionneurs les aient considérablement réduits ces dernières années, les délais de production, ainsi que l'impossibilité de prévoir avec précision la demande, rendent ces variations inévitables. La situation est aggravée si la réglementation empêche les exploitants de modifier leur fréquence de service ou leur capacité. Il arrive alors souvent que les compagnies aériennes exploitent des flottes qui ne sont pas optimales.

### *Services aériens sociaux*

Depuis toujours, le secteur du transport aérien joue un rôle essentiel en fournissant des services de transport aux zones rurales et en servant de force unificatrice à de vastes régions à population clairsemée. Les gouvernements ont voulu assurer des services aériens sur leur territoire pour des raisons sociales ou politiques, ou pour appuyer le développement économique régional. Une gamme étendue de régimes existe pour financer de tels services. Encore récemment, dans la plupart des pays de l'OCDE, étant donné que les principales compagnies aériennes appartenaient à l'État, les services aériens sociaux étaient assurés dans le cadre du mandat de ces dernières. Bien souvent, ce rôle a été pris en compte dans les structures réglementaires qui ont favorisé l'interfinancement des services. Plus récemment, les systèmes nationaux ayant fait l'objet d'une réforme réglementaire, les programmes de subventions directes (telles que l'Essential Air Services Program aux États-Unis et les régimes nationaux autorisés dans le cadre des obligations de service public de l'Union européenne – par exemple les services assurés par l'Espagne aux îles Canaries et Baléares et à Melilla) se sont répandus.

Les obligations de service social sont moins répandues à l'échelle internationale et n'existent qu'en vue d'intégrer des régions spécifiques à l'économie internationale. Il s'agit moins de services sociaux que d'instruments de la politique de développement économique. Telle est par exemple la justification des obligations de service public en Grèce et en Irlande. Ces obligations, lorsqu'elles existent, sont également clairement reconnues dans le cadre de l'action de l'Union européenne; on considère qu'elles remplissent un rôle social utile à long terme. Il reste à savoir comment financer ces services au cours du processus de changement structurel et à quel niveau.

En assurant des services aériens sociaux, les gouvernements s'appuient de plus en plus sur les mécanismes du marché pour réduire au minimum les subventions, permettre une certaine flexibilité dans les services offerts aux petites collectivités plus sensibles aux ralentissements conjoncturels du trafic et encourager le développement des différentes catégories de compagnies, de sorte que les économies de gamme et de densité puissent produire des efficiences à tous les niveaux (OCDE, 1987). Tous les programmes de services aériens sociaux actuellement mis en œuvre par l'Union européenne, les États-Unis, l'Australie et le Canada impliquent une sélection par appel d'offres mettant en concurrence les transporteurs lorsque des subventions sont requises.

Il existe toutefois encore une diversité dans le financement des services civils aériens non viables financièrement. Même dans les cas où des politiques de subventions croisées

réglementaires ont été remplacées par des subventions directes, il reste toujours des problèmes de comparabilité des structures de financement. D'après ce que l'on sait d'autres secteurs, l'aide financière peut se présenter sous des formes diverses, mais il est possible de développer des orientations générales qui permettent une certaine comparabilité. Ce genre de méthodologie est bien illustrée par les indicateurs mis au point par l'OCDE afin d'examiner les interventions des pouvoirs publics en matière d'agriculture (Anderson, 1994), mais elle n'a pas encore été appliquée au transport aérien.

## **2. Le financement du changement structurel**

Le processus d'ajustement structurel a un coût indéniable. Il nécessite la réaffectation des ressources et l'intégration de nouvelles ressources dans la structure économique des fournisseurs. Ces objectifs sont particulièrement difficiles à atteindre dans des secteurs tels que le transport aérien, qui nécessitent des investissements relativement importants bien que, contrairement à beaucoup d'autres secteurs soumis à un changement structurel, le caractère dynamique de ce marché et son fort potentiel de croissance atténuent quelques-unes des conséquences les plus graves. Néanmoins, certains problèmes, tels que les limites liées aux dépenses à fonds perdus et la nécessité d'une source de financement appropriée, influent bel et bien sur les attitudes des transporteurs à l'égard de l'ajustement structurel.

### *Le problème des investissements à fonds perdus*

Le transport aérien international implique l'utilisation d'une certaine quantité de capitaux, qui sont en partie investis à fonds perdus. En d'autres termes, ces capitaux ne peuvent pas être facilement affectés à d'autres activités économiques. Dans de nombreux autres secteurs dynamiques qui ont été soumis à un processus de changement structurel, comme l'audiovisuel (OCDE, 1993e) et les télécommunications (Meyer et Tye, 1985), l'existence d'importants investissements à fonds perdus a contribué à déterminer les voies du changement structurel qui ont été suivies. Les entreprises qui ont constitué leurs fonds propres dans des conditions de marché différentes ou dans le cadre d'un régime réglementaire antérieur cherchent souvent à se protéger des coûts de la restructuration.

Ainsi, les compagnies aériennes, dans l'ensemble, ont parfois investi dans des flottes mieux adaptées au marché ou aux structures institutionnelles d'hier qu'à ceux d'aujourd'hui. Dans certains cas, du fait de la limitation du nombre de vols, les régimes réglementaires ont encouragé l'utilisation de gros appareils alors que les lignes plus courtes, davantage touchées par la déréglementation, sont souvent mieux desservies par des avions plus petits (Lortie, 1995). A l'issue du processus de changement, les transporteurs se retrouveraient donc avec des flottes mal adaptées aux nouvelles conditions du marché. La réaction naturelle des compagnies lésées est de rechercher une forme de protection transitoire de façon à recouvrer une partie au moins des fonds perdus. Cependant, le degré de rigidité du marché ne devrait pas être exagéré car il existe un marché mondial actif d'avions de seconde main de toute taille.



D'une certaine manière, ce problème relève de la répartition (Gordon, 1981). Dans la plupart des secteurs, le changement structurel donne lieu à des dépenses à fonds perdus «excédentaires» auxquelles doivent faire face ceux qui ont réalisé l'investissement initial, ou bien, en freinant le rythme du processus de réforme, les consommateurs et les nouveaux investisseurs qui sont alors privés des effets bénéfiques du nouveau régime. Toutefois, en examinant ce problème sous un certain angle, on constate des incidences sur le résultat à long terme du processus de réforme. En effet, si elle est mal conçue, l'intervention des pouvoirs publics risque d'aller par inadvertance à l'encontre du but économique ou politique ultime du changement. Elle peut, par exemple, réduire les possibilités d'introduction de nouvelles technologies ou envoyer des signaux inappropriés à des secteurs connexes (notamment ceux qui fournissent l'infrastructure aéronautique).

L'intérêt de permettre une restructuration appropriée, tout en s'assurant de l'utilisation efficiente des actifs acquis antérieurement, sous-tend nombre des arguments en faveur de l'octroi de subventions aux exploitants de lignes aériennes et de la mise en place de mécanismes de protection aux termes de la législation sur les faillites. Un risque inévitable est que ces régimes de subvention et de protection contre les faillites peuvent conduire à des inefficacités du fait de la mauvaise répartition directe des ressources dans le cadre de programmes de restructuration inadaptés. Ces régimes peuvent également avoir de graves conséquences secondaires si, en réorientant le trafic, ils font diminuer les recettes d'autres opérateurs, qui seraient capables d'entreprendre des restructurations plus efficaces.

### *La disponibilité des fonds*

Bien que les données disponibles soient sujettes à des marges d'erreur relativement importantes, il ne fait aucun doute que le secteur du transport aérien commercial a subi, dans l'ensemble, de lourdes pertes financières au début des années 90. Selon l'OACI, les marges bénéficiaires nettes enregistrées par l'industrie aéronautique mondiale se sont établies à -2.2 pour cent en 1990 et à -1.8 pour cent en 1991. La perte d'exploitation globale pour l'ensemble des transporteurs réguliers des États-Unis s'élevait à \$US2.5 milliards en 1992, à considérer dans le contexte d'une perte mondiale de \$US1.5 milliards enregistrée par les compagnies aériennes des pays membres de l'OACI (Organisation de l'aviation civile internationale, 1994a). Bien que les pertes aient été en grande partie subies sur les marchés intérieurs, les marchés internationaux n'ont pas non plus été épargnés. Ainsi, l'IATA estime que ses membres ont perdu \$US15.6 milliards entre 1990 et 1993, enregistrant un bénéfice symbolique de seulement \$US1.8 milliard en 1994.

La situation financière varie selon les routes et les transporteurs. De nombreuses compagnies ont enregistré des marges brutes d'autofinancement insuffisantes pour financer sans concours extérieur leurs investissements. Les compagnies aériennes n'ont évidemment pas toutes subi de pertes pendant la période considérée. Certaines, comme British Airways, Air New Zealand et Singapore Airlines ont été rentables. De même, quelques transporteurs comme Lufthansa, KLM ou Northwest Airlines, en dépit de

résultats médiocres au début des années 90, ont réussi à améliorer leur situation beaucoup plus vite que d'autres.

Les lourdes pertes du début des années 90 ont été attribuées dans une large mesure à la récession économique mondiale, ainsi qu'à l'impact de facteurs particuliers comme la guerre du Golfe. Les difficultés ont été aggravées par des investissements exagérément optimistes de nombreuses compagnies aériennes à la fin des années 80. Cependant, si de fortes variations conjoncturelles et des circonstances particulières ont eu un effet déterminant sur la situation, il semble ces derniers temps que le marché est devenu plus volatil (Maldutis, 1993; Mullan, 1995). Les résultats financiers à long terme des compagnies aériennes ont manifestement été déterminés par la diminution séculaire des recettes unitaires, qui n'a été qu'en partie compensée par une baisse des coûts. De 1960 à 1990, par exemple, les recettes unitaires ont chuté de 2.2 pour cent par an pour le transport de passagers et de 3.4 pour cent par an pour le transport de fret, tandis que les coûts unitaires n'ont baissé en moyenne que de 1.9 pour cent par an.

Ce qu'il importe de déterminer c'est si ce type de situation est viable. L'IATA (1992) a estimé par exemple qu'un bénéfice net d'exploitation (avant intérêts et impôt) de 6 pour cent par an devait être dégagé sur les services internationaux pour financer les besoins futurs, par rapport à un excédent annuel de moins de 2 pour cent enregistré durant les vingt dernières années. Le redressement qu'a connu l'économie mondiale au milieu des années 90, ainsi que des améliorations apportées à l'efficacité interne ont permis à de nombreuses compagnies aériennes d'améliorer leur situation financière, même s'il existe encore des écarts très marqués d'un transporteur à l'autre (voir tableau 5.1). Il n'est pas certain non plus que même cette amélioration puisse se maintenir à long terme. Les compagnies aériennes membres de l'IATA n'ont enregistré qu'un bénéfice d'exploitation de 4.8 pour cent en 1994 sur leurs services internationaux et, malgré un bénéfice de 7.8 pour cent en 1995, la tendance à long terme se situe bien en deçà de ce que l'IATA juge nécessaire à la viabilité du secteur du transport aérien.

La capacité d'un secteur d'activité de répondre à ses besoins en matière d'investissements à long terme est aussi déterminée par la structure de son passif financier. Le rétrécissement des marges d'exploitation a entraîné ces dernières années une augmentation considérable du ratio d'endettement de nombreuses compagnies aériennes. Ainsi, aux États-Unis, ce ratio a plus que doublé entre 1978 et 1992. Bien que ces données donnent à penser que l'accès au crédit n'a pas été un problème d'importance pour les compagnies aériennes jusqu'à présent, il est permis de douter que le financement par emprunt sera aussi facile à l'avenir. A long terme, des ratios d'endettement élevés ne sont tolérés que dans les secteurs qui dégagent des marges brutes d'autofinancement relativement stables et qui enregistrent de faibles variations dans leurs bénéfices au fil des années. Ce n'est pas le cas de l'aviation internationale. Les marchés des capitaux sont de plus en plus conscients des risques qui caractérisent ce secteur, comme en témoigne l'évolution des actions des compagnies aériennes des États-Unis, qui étaient, au début de 1996, en retrait de 55 pour cent par rapport à l'indice pour l'ensemble des valeurs.

La situation est rendue plus complexe par la nécessité de retirer les vieux appareils (notamment pour se conformer à des normes acoustiques plus sévères) et de réaliser des investissements afin d'accroître la capacité en fonction des projections de la demande.

Tableau 5.1. **Résultats financiers des principales compagnies aériennes en 1995**

En millions de \$US

	Recettes d'exploitation	Bénéfice (perte) d'exploitation	Bénéfice (perte) net des compagnies aériennes
<b>Amérique du Nord</b>			
Air Canada	3 284	200	38
Canadian Airlines Int'l	2 288	(20)	(142)
American	16 910	1 015	196
Continental	5 825	385	224
Delta	12 194	661	320
Northwest	9 085	902	342
Southwest	2 873	314	183
United	14 943	829	349
USAir	7 474	322	119
Aeromexico	686	41	(22)
Mexicana	816	69	(244)
<b>Europe</b>			
Air France Group	7 957	83	(580)
Alitalia	4 645	45	1
British Airways	12 143	1 139	740
Iberia	3 616	202	(361)
KLM	5 953	282	342
Lufthansa	13 904	585	1 031
SAS	4 962	671	357
Swissair	5 941	201	(125)
<b>Asie/Pacifique</b>			
All Nippon Airways	10 031	288	(89)
Japan Airlines	15 026	180	(94)
Qantas	5 315	636	134
Air New Zealand	1 826	181	165
Singapore	4 885	741	727

Source : *Airline Business*, septembre 1996.

Bien que selon les estimations, l'amélioration des coefficients d'occupation et de l'utilisation des appareils et la mise en service prévue d'avions plus grands permettront de répondre à un trafic donné avec un moins grand nombre d'appareils (il est par exemple prévu que d'ici à 2005, le volume du trafic enregistré en 1990 pourrait être absorbé avec 37 pour cent d'appareils en moins), il faut néanmoins tenir compte du fait que le volume total de l'activité connaîtra un accroissement considérable. Boeing prévoit en conséquence que près de 12 000 avions seront livrés dans les vingt prochaines années pour un coût total de \$US857 milliards (sur la base des prix de 1992), et l'OACI a chiffré ce coût à \$US800 milliards pour la période allant de 1991 à l'an 2000.

Dans une certaine mesure, le problème financier a été atténué à court terme par l'évolution globale du marché de l'aéronautique. Ainsi, les délais de production étant

maintenant plus courts, les compagnies aériennes ont davantage de flexibilité pour passer leurs commandes. On constate aussi de plus en plus une séparation entre la propriété du matériel dans le secteur et la prestation des services aériens. De nombreuses compagnies préfèrent à présent louer à bail plutôt qu'acheter, et les constructeurs aéronautiques proposent souvent eux-mêmes des montages financiers adaptés pour faciliter l'achat de leurs appareils. La mauvaise situation financière générale du secteur dans son ensemble, de la fabrication des équipements à la prestation de services aériens, pourrait donc être moins grave que ne l'indiquent les principales statistiques des compagnies. La vraie question est de savoir si ce contexte peut permettre la restructuration du marché.

A l'évidence, une base financière solide accroît la marge de manœuvre dont dispose les transporteurs pour mettre en œuvre le processus de changement structurel (OCDE, 1987). Or, celle-ci n'existe pas à l'heure actuelle dans le secteur de l'aviation internationale (Mullan, 1995). Ainsi, le Comité des Sages sur le transport aérien (1994) a évoqué l'éventualité d'un «écart de 35 pour cent» entre le flux de capitaux perçu par le secteur européen et le coût de la restructuration, même si les modes de financement classiques étaient améliorés. La situation n'est pas comparable sur les autres marchés régionaux, leurs institutions financières étant organisées différemment. A cela s'ajoutent les difficultés financières des sociétés de leasing qui, de ce fait, font preuve d'une plus grande prudence en accordant des locations. Il en résulte des problèmes particuliers pour les services long-courriers, car lors de la restructuration du marché, les gros-porteurs utilisés ne peuvent pas être facilement réaffectés. Cela incite les sociétés de location à exiger un supplément.

### **3. Les contraintes liées à l'infrastructure**

La faible capacité des aéroports et des services de contrôle de la circulation aérienne peut avoir une forte incidence sur le rythme et la forme du processus de restructuration du transport aérien international. Du point de vue institutionnel, par exemple, les prévisions établies par les économistes concernant la structure du secteur du transport aérien intérieur aux États-Unis, à la suite de la déréglementation de 1978, ont été déjouées par la capacité insuffisante de certains aéroports. De même, en Europe, l'insuffisance des installations aéroportuaires et des systèmes de contrôle de la circulation aérienne ont freiné la création d'un marché plus libre. Des contraintes semblables liées aux mouvements des aéronefs et à la capacité des terminaux sont susceptibles d'influer fortement sur la restructuration future du secteur du transport aérien international.

#### ***Mouvements des aéronefs***

L'encombrement de l'espace aérien peut entraver l'activité des transporteurs et avoir des incidences sur la restructuration. L'espace aérien européen, par exemple, est difficile d'accès et contrôlé par un ensemble désuet de centres nationaux de contrôle de la circulation aérienne, ce qui limitera de plus en plus la marge de manœuvre des transporteurs et les coûts qu'ils devront supporter. Sur les routes de l'Atlantique Nord, par

exemple, on compte d'ores et déjà 600 vols par jour. Puisque cet espace aérien n'est pas contrôlé en temps réel, certaines contraintes d'exploitation obligent les transporteurs à voler à des heures moins prisées ou à emprunter des routes plus coûteuses. A court terme, le problème peut être maîtrisé par l'utilisation de la technologie des satellites, qui devrait permettre aux compagnies aériennes d'emprunter des itinéraires plus efficaces.

L'encombrement des aéroports, qui est un problème dans de nombreux pays, peut lui aussi entraver le processus de restructuration. Du fait de l'indivisibilité – par exemple en ce qui concerne la fourniture des pistes – la croissance de la capacité aéroportuaire risque d'être inadaptée à la demande des transports en décollages et en atterrissages. Un processus décisionnel long contribue à réduire la possibilité d'accroître la capacité dans une situation déjà difficile. Les avantages commerciaux provenant des économies d'échelle, de gamme et de densité des activités, mais en particulier ceux qui sont liés à la présence sur le marché, peuvent inciter les compagnies établies à concentrer encore davantage leurs activités sur des aéroports-pivots. Cela réduit les possibilités de restructuration des réseaux existants et peut faire obstacle à l'entrée sur le marché. Un autre avantage dont bénéficient les compagnies en place dans les aéroports encombrés est la capacité de contrôler les aéroports-pivots (ou d'en conserver le contrôle).

En outre, dans certains aéroports, l'accès des aéronefs aux aires de stationnement constitue un problème plus grave que la capacité des terminaux. Les aires de stationnement du nouvel aéroport de Munich, par exemple, sont déjà saturées aux heures de pointe alors que le taux d'utilisation des terminaux ne représente que 73 pour cent. Dans bon nombre d'aéroports, les redevances imputées aux transporteurs pour le contrôle de la circulation aérienne et les services de navigation aérienne varient selon la taille de l'avion, tandis que les coûts ne varient pas dans la même proportion, voire pas du tout. Il s'ensuit que ces redevances plus favorables encouragent l'exploitation de petits appareils au détriment des gros-porteurs. Les types de service qui sont commercialement viables peuvent en être affectés et, en raison de contraintes de capacité, le choix des avions également.

### *Volumes passagers et fret*

Les équipements des terminaux sont tout aussi importants que l'accès aux pistes. En Australie, l'accès aux portes des terminaux nationaux a constitué un obstacle de taille à l'ajustement structurel. La stratégie traditionnellement axée sur deux compagnies a donné naissance à un réseau de terminaux nationaux dans les principaux aéroports du pays, terminaux qui ont été pour la plupart aménagés par les deux compagnies pour répondre à leurs besoins et qui sont loués à long terme par celles-ci. Les entrants doivent donc soit négocier l'accès à ces terminaux, soit négocier avec l'administration aéroportuaire la fourniture de surface de terminal supplémentaire.

Plusieurs aéroports connaissent des encombrements au moment du passage en douane. Les effectifs des services des douanes et de l'immigration étant dictés par des préoccupations budgétaires publiques d'ordre général et non par la demande de services, ces contraintes peuvent peser lourdement. S'ajoute à ces difficultés la nécessité de répondre aux normes de sécurité des bâtiments dont la conception n'avaient pas accordé à l'origine la priorité aux critères de haute sécurité.

Le fonctionnement efficace du système de transport aérien exige aussi un accès fiable et prévisible aux aéroports. Or, dans de nombreux pays, la capacité des voies d'accès ne permet pas d'absorber l'accroissement du volume de trafic. A cela viennent s'ajouter les considérations environnementales, qui limitent l'expansion de l'accès routier. On s'efforce d'atténuer ce problème en intégrant les aéroports au réseau ferroviaire de grand parcours et/ou en les reliant au réseau ferroviaire de transit rapide ou au métropolitain. Même si le nombre d'aéroports raccordés aux services ferroviaires ne cesse d'augmenter, étant donné la longueur des délais de construction, le problème de l'accès aux aéroports persistera dans de nombreux pays.

Tous ces types de contraintes liées à l'infrastructure évoquées ci-dessus peuvent nuire au fonctionnement des marchés de transport aérien et avoir une incidence sur la structure de l'industrie après des virages technologiques majeurs, l'apparition de nouvelles structures de la demande ou l'assouplissement de la réglementation. L'exemple des États-Unis montre clairement l'incidence des contraintes liées à l'infrastructure sur la structure du marché. Morrison et Winston (1989) soutiennent que ce facteur peut constituer la seule cause majeure d'un fonctionnement sous-optimal du marché, et Levine (1987) et d'autres en ont démontré les répercussions sur la structure du secteur. En Europe, la congestion des aéroports est considéré comme un facteur susceptible de contrarier le processus de compétitivité, comme en témoigne le Règlement du Conseil n° 2408/92 qui donne aux États-membres la possibilité d'intervenir dans les cas sérieux de congestion.

#### **4. Problèmes institutionnels**

L'action des pouvoirs publics et des organisations internationales peut exercer une forte influence sur la restructuration. Les gouvernements peuvent à un certain niveau, par le biais de politiques de concurrence et d'une réglementation appropriées, empêcher le développement des obstacles au changement structurel. Liées à cela, à un niveau plus dynamique, les politiques macroéconomiques visant à promouvoir une croissance économique stable dissipent certaines incertitudes qui peuvent freiner les participants du marché dans la restructuration de leurs activités (Michalski, 1983). Dans certaines circonstances toutefois, les gouvernements peuvent agir directement soit en ralentissant le rythme d'ajustement structurel, soit en l'orientant dans un sens particulier (OCDE, 1987).

Un problème particulier lié à l'ajustement structurel dans le commerce international de biens et services est que les pays cherchent souvent à protéger leurs propres fournisseurs, soit dans l'espoir de les voir se maintenir comme participants à long terme, soit de contrôler – et souvent de ralentir – les processus de restructuration. Du point de vue économique, de telles actions donnent des bénéfices limités mais comportent des coûts considérables (OCDE, 1985). Protéger une industrie ou une entreprise structurellement moribonde peut conférer, en certaines circonstances, des gains limités à court terme en matière de maintien de l'emploi et peut répondre à certains objectifs tels que limiter les dépenses du commerce extérieur et assurer la sécurité de l'offre.

Les coûts élevés de la protection se traduisent par une affectation non optimale des facteurs, des prix élevés pour les consommateurs et une moins bonne efficacité globale de

l'économie. En outre, si elle est retardée, la restructuration risque d'être beaucoup plus coûteuse lorsqu'il faudra procéder à des ajustements en bout de ligne. La protection nationale d'un secteur peut également inciter d'autres pays à des politiques similaires de rétorsion, ce qui engendre de nouveaux coûts. En ce qui concerne l'aviation internationale, des arrangements institutionnels qui limitent l'offre ou qui imposent des coûts élevés privent un pays de services de transport aérien efficaces. Globalement, l'effet des mesures protectionnistes dans le secteur du transport aérien risque donc de provoquer des distorsions à long terme dans l'économie de façon plus générale et, finalement, d'affaiblir le potentiel de croissance économique. Ces mesures sont en particulier susceptibles d'entraver l'évolution de secteurs à forte intensité de transport, comme le tourisme international, par exemple.

C'est l'intensité de la concurrence qui déterminera si les participants au secteur de l'aviation internationale réagiront aux possibilités offertes par les progrès technologiques et les nouvelles méthodes de gestion, ainsi qu'à l'évolution plus générale de la situation économique. Tout cela dépendra des incitations que la concurrence créera pour les compagnies aériennes, les aéroports et autres intervenants du secteur en vue de réussir cet ajustement – et des pénalités que ces derniers auront à subir s'ils ne procèdent pas à cet ajustement.

Le cadre réglementaire actuel, surtout par les incidences qu'il a sur la concurrence, présente un certain nombre d'obstacles importants au changement structurel dans le secteur du transport aérien international. Les accords de services aériens peuvent en être un, en particulier s'ils restreignent à la fois la capacité sur les lignes et la liberté des exploitants d'adapter leurs services à la demande. L'établissement d'accords régionaux et d'accords bilatéraux plus libéraux a permis de supprimer dans une certaine mesure ces obstacles, mais il existe aussi des obstacles moins évidents, à savoir ceux liés à la participation au capital des compagnies et aux attitudes nationales différentes en matière de politique de concurrence, qui risquent d'entraver le processus de restructuration.

### *Questions liées à la participation*

Lorsqu'un secteur procède à une restructuration, la participation au capital des entreprises est souvent modifiée. On peut ainsi assister à des fusions et des acquisitions, mais aussi à des transferts entre les secteurs public et privé. Le fait qu'une compagnie aérienne appartienne à l'État risque de faire obstacle à la restructuration du secteur par des fusions ou d'autres transformations fondées sur le capital. Si un gouvernement n'est pas disposé à vendre, les effets d'une restructuration obéissant aux lois du marché risquent d'être annulés. De plus, la souplesse du régime de propriété est nécessaire même dans le secteur privatisé, si l'on veut que les compagnies aériennes soient de taille optimale et puissent exploiter des réseaux optimaux. Il existe de nombreux exemples récents de modifications du régime de propriété sur les marchés du transport aérien qui ont été libéralisés au niveau national :

- Au Canada, la libéralisation a entraîné le regroupement de six petits transporteurs en une seule compagnie – Canadien International – dotée d'une taille suffisante pour pouvoir concurrencer le principal transporteur public, Air Canada.

- Aux États-Unis, la réforme réglementaire intérieure a abouti à de nombreuses fusions et acquisitions. C'est ainsi que Pan American, qui n'assurait jusque-là que des liaisons internationales, s'est porté acquéreur du transporteur National et que bon nombre de ses routes internationales ont été reprises par Delta.
- En Nouvelle-Zélande, le transporteur international a fusionné avec la compagnie nationale avant la libéralisation. Par la suite, après la libéralisation qui eu lieu dans la première partie des années 80, le nouveau transporteur né de la fusion a été privatisé.
- En Australie, la déréglementation intérieure a entraîné le rachat du transporteur national public (Australian) par le transporteur international public (Qantas).

Le Canada constitue un exemple intéressant du rôle de la réglementation en matière de participation. Tout d'abord, en raison des restrictions imposées par le gouvernement de l'Alberta sur la compagnie régionale PWA Corporation, le transporteur assurant les liaisons long-courriers, CP Air, noyau de la future Canadien International, était en 1987 dans l'incapacité de racheter PWA. C'est au contraire la petite compagnie PWA qui a dû racheter le gros transporteur CP Air, ce qui a peut-être représenté une charge trop lourde. Au bord de la faillite en 1992, PWA Corporation a été contrainte d'annuler le service de ses intérêts et d'obtenir le rééchelonnement de sa dette. Ensuite, aujourd'hui encore, les mêmes restrictions en matière de participation empêchent tout changement dans la gestion du transporteur. Il n'est pas surprenant, peut-être, que le multiple de capitalisation auquel se négocient les actions de PWA soit très faible par rapport aux actions des autres transporteurs du Canada et des États-Unis. Enfin, la privatisation d'Air Canada s'est traduite par d'importants gains d'efficacité. Aujourd'hui, les coûts par siège de la société s'alignent sur ceux de sa concurrente Canadien, Air Canada ayant réduit un écart important en matière de coûts unitaires (Gillen *et al.*, 1989).

Comme le montrent ces exemples, la capacité des compagnies de se restructurer efficacement dépend souvent de la liberté dont elles jouissent en matière de propriété. L'assouplissement du régime propriété, ainsi que le nombre croissant d'alliances multinationales de compagnies aériennes ont commencé à faire reculer la mentalité traditionnelle du «transporteur national». Malgré la libéralisation qui s'est déroulée graduellement dans la plupart des pays, il subsiste d'importantes limitations de la participation étrangère au capital des transporteurs aériens (voir le chapitre 3).

Il est souvent difficile de modifier ces restrictions de façon unilatérale. Prenons un exemple hypothétique. En vertu des règles de 1992 de l'Union européenne, le Portugal doit permettre à une compagnie irlandaise basée en Allemagne d'assurer la liaison Munich-Lisbonne. Cela semble aplanir l'obstacle de la propriété. Il n'est toutefois pas obligatoire qu'un pays non membre de l'Union européenne accepte de désigner ce transporteur pour assurer une liaison à l'extérieur de l'Union européenne. Les accords bilatéraux conclus entre l'Allemagne et l'Australie, par exemple, pourraient normalement prévoir que toute compagnie assurant des liaisons au départ de l'Allemagne doit être allemande. Il n'est même pas certain que cette compagnie irlandaise basée en Allemagne puisse être désignée par l'Irlande pour desservir l'Australie. L'assouplissement du régime de propriété au sein d'un groupe de pays ne concernera que les transporteurs se bornant à assurer des liaisons entre ces pays. A défaut d'une plus large libéralisation du régime de



propriété, il semble peu probable qu'une restructuration importante du secteur à l'échelle internationale puisse être réalisée.

### *Conditions d'application des règles de concurrence*

Au fur et à mesure que les marchés du transport aérien procèdent à des ajustements structurels pour s'adapter à des environnements moins réglementés, il importe que la restructuration soit guidée par la législation sur la concurrence (van Hasselt, 1994), à défaut de quoi l'organisation sectorielle qui en résultera, et donc le fonctionnement du marché, pourraient se situer en deçà du niveau optimal du point de vue de la compétitivité. Par le passé, ce sont les règles nationales de la concurrence qui ont constitué la base de la restructuration. Cependant, bon nombre des principaux transporteurs aériens internationaux exercent exclusivement leurs activités dans le secteur international, et non sur les marchés intérieurs. KLM, Singapore et SAS n'en sont que trois exemples. Même des transporteurs disposant de vastes marchés intérieurs, comme Air Canada et Qantas, trouvent plus de la moitié de leurs recettes et de leur trafic sur les lignes internationales, ce qui montre à quel point il est important de faire en sorte que les principes du droit international de la concurrence ne freinent pas la restructuration du secteur.

La politique de concurrence (OCDE, 1993f) vise à traiter notamment :

- l'abus de position dominante sur le marché;
- la tarification dissuasive;
- les problèmes liés à l'information;
- les distorsions de concurrence sur les marchés en aval ou dans les chaînes de distribution par des pratiques telles que la vente liée;
- les distorsions de concurrence sur les marchés en amont, telles que l'intégration verticale en vue d'obtenir le contrôle des principales ressources;
- les fusions horizontales destinées à obtenir une position de force sur le marché.

Sur le plan intérieur, de nombreux pays prévoient une exonération réglementée de l'application des lois sur la concurrence, ou de certaines dispositions de ces lois pour le secteur du transport aérien. La justification est que, dans certains cas, une réglementation orientée permettra de traiter plus efficacement les questions de concurrence propres à l'aviation. Cette exonération vise à empêcher une duplication inutile de la réglementation (OCDE, 1992c). Des exonérations similaires peuvent également être appliquées dans les pays se servant de la propriété publique des entreprises comme d'un moyen d'action.

Dans le cadre de la libéralisation nationale, ce procédé peut être relativement simple. Au moment d'adopter les lois correspondantes sur la déréglementation, la nouvelle législation soit indique clairement la primauté des lois existantes sur la concurrence, soit modifie simultanément ces lois pour mettre en évidence leur applicabilité au secteur désormais déréglementé. Lorsque les domaines de compétence des organismes publics se chevauchent, ils font l'objet d'une clarification. Aux États-Unis, l'étude des fusions des compagnies aériennes en vertu du *Airline Deregulation Act* de 1978 a été confiée au ministère des Transports jusqu'en 1989, où elle a été prise en charge par le ministère de la Justice en vertu des lois générales antitrust. Au Canada, ce chevauchement des

domaines de compétence continue d'exister, l'étude des fusions étant menée séparément par l'Office national des transports et le Bureau de la politique de concurrence.

Du fait de la libéralisation des marchés internationaux, les conditions d'application du droit de la concurrence sont souvent confuses. On retrouve là le problème général de l'application de cette législation aux entreprises internationales, qui n'est pas propre au transport aérien.

- Plusieurs pays, notamment les États-Unis, considèrent que leur législation sur la concurrence est applicable à des activités menées en dehors de leur territoire si celles-ci ont une incidence sur leurs marchés internationaux ou intérieurs. Beaucoup d'autres États, en revanche, ne reconnaissent pas cette forme de compétence extra-territoriale.
- Certaines lois nationales sur la concurrence stipulent clairement qu'elles ne sont pas applicables aux entreprises multinationales.
- Certains pays appliquent des lois ambiguës et préfèrent ne pas laisser les tribunaux trancher, ou n'ont pas encore eu l'occasion de faire appel à eux. Une illustration du premier cas est la décision du Canada de ne pas continuer à appliquer la législation sur la concurrence à la fusion possible d'une société canadienne avec un petit avionneur étranger.

Dans le domaine du transport aérien, il existe certainement des ambiguïtés dans l'application des lois sur la concurrence. Un exemple typique est le Royaume-Uni, qui ne peut remettre en question le projet d'accord de services entre Qantas et British Airways, bien que la Trade Practices Commission australienne en ait eu le pouvoir et ait examiné l'accord. Les procès en concurrence intentés par Virgin Atlantic à British Airways se déroulent devant les tribunaux des États-Unis, non du Royaume-Uni. L'accord libéral de services aériens conclu entre le Canada et les États-Unis en 1995 exige l'application de la législation sur la concurrence dans chacun des deux pays. Associé au principe d'application extra-territoriale des lois aux États-Unis, cet accord pourrait être satisfaisant, mais de nombreux autres cas pourraient se présenter et comporter des ambiguïtés, lesquelles devraient être levées.

Compte tenu des nouvelles caractéristiques du transport aérien international – coopération transfrontalière, entreprises conjointes et alliances – la cohérence et la prévisibilité de l'application des règles de la concurrence sont devenues beaucoup plus nécessaires. En effet, des règles vagues et contradictoires risquent de laisser planer une incertitude sur les limites permises de la coopération, et de compromettre par le fait même l'efficacité du processus de restructuration. L'obligation de se conformer à plusieurs ensembles de règles peut occasionner aux compagnies aériennes des coûts supplémentaires importants, notamment si les règles visent la formation de réseaux internationaux dans le cadre d'alliances et le développement du partage d'indicatifs (Association des compagnies aériennes européennes, 1995).

Dans ce contexte, il semble souhaitable que les gouvernements suivent les recommandations faites par les ministres de l'OCDE (OCDE, 1992*d*), à savoir, s'efforcer d'améliorer la cohérence des politiques visant à promouvoir la concurrence et l'accès au marché; poser les fondements de la convergence de règles substantielles et de pratiques d'application dans la politique de concurrence; définir de meilleures procédures pour le contrôle des politiques commerciales et de concurrence; et accroître l'intérêt des consommateurs.

## **MODES DE TRANSITION POSSIBLES DANS LE SECTEUR DU TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL**

### **1. La transition : notions et enjeux**

La transition est considérée ici comme le pendant institutionnel de la restructuration. Cette dernière concerne la capacité d'un secteur d'ajuster ses activités de production pour relever les défis d'une nouvelle structure de la demande, de l'innovation administrative et du changement technologique, tandis que la transition porte sur les réformes institutionnelles qui sont nécessaires pour que le changement structurel, en l'occurrence dans le secteur de l'aviation internationale, puisse se dérouler avec efficacité et rendement. Les changements institutionnels peuvent englober non seulement les réformes du cadre juridique mais également les réinterprétations de fait des dispositions institutionnelles actuelles.

Si l'on peut établir une distinction entre transition et restructuration, l'une et l'autre sont toutefois forcément interdépendantes. Un changement institutionnel peut être nécessaire pour qu'un secteur puisse se restructurer en vue de s'adapter à l'évolution du marché, et ce changement peut exiger d'importantes modifications du cadre juridique. De même, en se restructurant, un secteur d'activité influe sur l'interprétation institutionnelle des règlements et peut ainsi créer des conditions propices à une autre vague de changement institutionnel, non prévue celle-là. Ce dernier lien a été notable, par exemple, dans des secteurs où il a fallu mettre en œuvre une série de réformes réglementaires pour gérer les conséquences de la privatisation (OCDE, 1992c).

La transition a une composante temporelle. A court terme, elle peut faire intervenir des changements dans une structure institutionnelle donnée. Dans le contexte de l'aviation internationale, cela peut vouloir dire, par exemple, que l'on conserve la structure bilatérale, mais en l'adaptant pour qu'elle englobe de nouvelles libertés, comme l'accroissement des désignations multiples, les accords de partage d'indicatifs et d'autres modalités de coopération, ainsi que la création de nouveaux droits de 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> libertés. Cet aspect à court terme représente un changement de fait qui correspond directement à ce qui s'est passé ces dernières années dans le secteur de l'aviation internationale. Par contre, à long terme, la transition peut exiger des modifications de la structure institutionnelle générale proprement dite. Il s'agit alors de profondes transformations de droit et non plus simplement de réinterprétations marginales du système actuel ou d'ajustements apportés à

ce dernier. C'est par exemple de cette façon que peut être interprété le développement du marché de l'aviation au sein de l'Union européenne, où la structure bilatérale des accords de services aériens cède la place à un système régional multilatéral.

La transition dans le secteur du transport aérien international pose un certain nombre de problèmes, dont les plus importants sont peut-être ceux qui découlent de la diversité d'approches des pays en ce qui concerne le rôle des marchés. Les opinions divergent en effet sur l'ampleur que devrait avoir l'intervention des pouvoirs publics dans les mécanismes de marché. Ainsi, dans l'optique du libre jeu des forces du marché, ce sont les principes du marché qui priment, l'intervention étant limitée aux cas où des défaillances importantes et démontrables du marché (par exemple, pouvoir monopolistique étendu) sont plus néfastes que l'éventuelle inefficacité de la participation de l'État. Au contraire, selon l'approche interventionniste, le contrôle et la réglementation sont jugés souhaitables, sauf lorsqu'il peut être clairement démontré que le marché répond avec plus d'efficacité aux objectifs de l'action des pouvoirs publics.

Ce que les deux optiques mettent toutefois en évidence, c'est qu'une surveillance du secteur par les pouvoirs publics est nécessaire. En ce qui concerne l'aviation internationale, comme le fait remarquer Brittan (1990), une plus grande liberté de fixer les prix et d'entrer sur les marchés est susceptible d'accroître l'efficacité économique en faisant diminuer les coûts, mais elle peut également permettre aux compagnies aériennes et à d'autres intervenants d'adopter un comportement allant à l'encontre du jeu de la concurrence. Dans l'optique générale de l'action des pouvoirs publics, il s'agit donc toujours de l'importance relative que l'on attache au rapport coût-efficacité et au comportement anticoncurrence qui peut se manifester sur les marchés.

Dans le secteur de l'aviation internationale, l'approche adoptée a jusqu'à présent beaucoup privilégié l'école interventionniste. En 1944, la Convention de Chicago a donné naissance à des politiques en vertu desquelles la décision d'entrer sur un marché, l'établissement des prix et d'autres aspects relatifs aux services étaient confiés au processus administratif plutôt qu'au marché. Cela s'explique en partie par les objectifs non commerciaux qui ont influé sur la formulation des politiques à l'époque ainsi que par le désir qu'avaient de nombreux pays de favoriser un meilleur équilibre dans la fourniture des services après la Seconde Guerre mondiale. On craignait également à l'époque dans certains pays qu'étant donné la structure du secteur, le marché ne soit pas en mesure de produire des résultats économiques valables.

Plus récemment, comme en témoignent par exemple la libéralisation au sein de l'Union européenne et l'augmentation du nombre d'accords bilatéraux de services aériens moins restrictifs, on a vu se dessiner une nouvelle tendance, laquelle s'inscrit peut-être dans un changement d'optique plus large dans les pays de l'OCDE, qui prennent leurs distances par rapport à l'école interventionniste et cherchent à accroître les avantages pour les consommateurs et l'efficacité économique globale en favorisant le jeu du marché. Beaucoup de pays visent encore des objectifs non économiques dans leur politique en matière d'aviation internationale (par exemple, l'exercice de la souveraineté nationale), mais on constate que, dans la pratique, c'est de plus en plus l'efficacité économique qui prime, et qu'il est peu à peu accepté qu'un cadre de réglementation plus libéral est un moyen d'améliorer la situation du consommateur et de l'économie en

général. Cela ne veut pas dire pour autant que la tendance soit à des marchés entièrement libres, mais plutôt que les mesures prises visent à tirer parti de régimes plus libéraux.

### *Stratégies de transition*

On connaît de mieux en mieux les différentes façons d'envisager la transition, à mesure que l'on tire des enseignements des nouveaux accords bilatéraux et que le multilatéralisme régional prend forme sur certains marchés. Les expériences acquises au cours de la transition sur le marché intérieur fournissent également des indications sur les avantages des différentes stratégies (voir par exemple Rossel, 1995).

Dans l'optique la plus générale, il existe de nombreuses façons d'envisager la transition, qui ont toutes été dans une certaine mesure adoptées dans différents marchés, notamment ceux de l'aviation, au cours des dernières années. Par optique générale, il faut entendre ici la stratégie et la mise en œuvre globales du processus de transition plutôt que les modalités précises des changements qui se produisent. D'un côté, il y a l'approche radicale, qui correspond à une réforme soudaine effectuée d'un coup. Une autre approche consiste à échelonner le changement en entreprenant une série globale de réformes institutionnelles selon un calendrier clairement établi. Par ailleurs, le changement peut également être évolutif, chacune des étapes du processus étant élaborée à partir de l'expérience acquise au cours des étapes précédentes. Ces grandes approches comportent elles-mêmes plusieurs variantes détaillées.

L'approche radicale, qui correspond comme nous l'avons dit à un changement soudain et complet du cadre institutionnel régissant l'aviation internationale, est un cas extrême. Cette approche présente notamment l'intérêt de supprimer certains des avantages d'antériorité dont des compagnies aériennes pourraient jouir dans le cadre d'un changement graduel. Elle peut également, dans certains cas, occasionner des coûts de transition moindres, les compagnies n'ayant à s'ajuster qu'une seule fois à la nouvelle situation. Ses inconvénients, en revanche, sont principalement liés à la possibilité que les changements institutionnels soient imparfaits, ce qui serait gravement préjudiciable au développement du secteur. Elle impose également un lourd fardeau aux compagnies qui, pour diverses raisons, notamment liées aux cadres institutionnels en place, se trouvent dans une situation initiale qui les désavantage par rapport à d'autres. Enfin, il faut compter avec des difficultés dues aux différences qui existent entre les régimes juridiques nationaux, lesquels ont des répercussions sur l'aviation mais sont d'une portée plus large et ne peuvent être facilement modifiés en fonction de l'évolution d'un secteur d'activité particulier.

Dans la pratique, étant donné le caractère multidimensionnel des questions qui concernent l'aviation, l'approche radicale est une option peu vraisemblable sous sa forme pure. Il est plus réaliste d'opter pour le changement graduel. La mise en œuvre graduelle de mesures a l'avantage de permettre aux compagnies aériennes et aux autres parties concernées de préparer leur stratégie. La progression par étapes peut également se faire de façon à dissiper les craintes qu'inspirent aux transporteurs la disparité des situations concurrentielles initiales. Par contre, son inconvénient est qu'elle ne permet peut-être pas de suivre l'évolution du système de marché. Elle peut aussi laisser le temps aux intérêts

bien établis d'élaborer des stratégies en vue de protéger leur situation dans le nouvel environnement institutionnel.

L'une des variantes importantes de l'approche graduelle est la transformation institutionnelle par étapes, sans chronologie de changements préétablie, où l'on apprend par la pratique. C'est par exemple la voie qu'a choisie l'Union européenne en adoptant trois principaux trains de mesures indépendants l'un de l'autre et sans organisation complète préalable. Elle présente les avantages de l'approche graduelle plus systématique tout en permettant de tirer des enseignements de l'expérience acquise au cours des étapes précédentes. Son défaut est cependant d'introduire un degré d'incertitude quant à la nature et à la chronologie des changements ultérieurs, et des problèmes de mise en œuvre risquent de se poser à chaque étape (Civil Aviation Authority, 1995*b*). Les intéressés peuvent également profiter de la situation pour faire pression auprès des décideurs en vue d'obtenir des types de changement particuliers dans chaque train de mesures.

La façon dont la transition du secteur de l'aviation internationale s'inscrit dans les arrangements plus généraux de la transition qui se déroule dans le commerce mondial est une autre dimension de la question. Les services aériens internationaux ont été englobés dans une annexe à l'Accord général sur le commerce des services, mais de façon très limitée seulement (Katz, 1995). Cette annexe ne comprend actuellement aucun droit fondamental et ne concerne que trois questions relatives aux conditions d'exercice – les services de réparation et d'entretien des aéronefs, la vente et la commercialisation des services de transport aérien et les SIR. En pratique, même ces éléments n'ont pas été entièrement adoptés à court terme, puisque 25 des 26 premiers États à avoir signé l'AGCS ont demandé l'exemption de la nation la plus favorisée en ce qui concerne la vente et la commercialisation, 24 l'ont fait pour les SIR et 3 pour les services de réparation et d'entretien. En outre, l'AGCS ne peut réduire ni affecter les obligations qui incombent à un membre en vertu d'accords bilatéraux ou multilatéraux déjà en vigueur, et les procédures de règlement des différends de l'AGCS ne peuvent pas être invoquées avant que les dispositions prévues dans les accords de services aériens en vigueur n'aient été épuisées.

L'avantage que comporte une stratégie de type GATT/AGCS pour la transition dans le secteur de l'aviation internationale c'est que l'évolution qui se produit dans le secteur aéronautique peut être associée à celle d'autres secteurs. Il est ainsi possible, dans les négociations commerciales internationales, de progresser sur un front beaucoup plus large et d'accroître l'efficacité de plusieurs secteurs. Certains pays dont la politique aéronautique a toujours été protectionniste pourraient par exemple être disposés à adopter une optique plus libérale s'ils peuvent s'attendre que la libéralisation dans plusieurs secteurs entraîne une amélioration globale du bien-être. Cet arbitrage peut porter autant sur les biens que sur d'autres services.

Les difficultés pratiques constatées à ce jour en ce qui concerne l'AGCS, comme en témoignent les demandes d'exemption pour les éléments concernant l'aviation civile, sont surtout liées au principe de la nation la plus favorisée, en vertu duquel un pays signataire doit accorder à tous les autres signataires les droits commerciaux qu'il accorde dans l'accord le plus libéral qu'il a conclu avec un autre pays. Ce principe n'implique pas la réciprocité, de sorte que si un pays négocie avec un autre un accord bilatéral de

services aériens extrêmement libéral, d'autres pays peuvent accéder librement à ce marché sans assouplir en contrepartie l'accès à leur propre espace aérien ou d'autres types de contrôle. Il pose essentiellement un problème d'opportunité. Les pays qui sont en position de force dans leurs relations bilatérales se montreront donc réticents à l'intégration de l'aviation civile dans un cadre de type AGCS.

De plus, le principe du traitement national, en vertu duquel un partenaire commercial doit accorder aux fournisseurs de services des autres parties un traitement qui ne doit pas être moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres fournisseurs de services, peut poser de graves problèmes, et notamment impliquer l'ouverture des marchés nationaux au cabotage, ce qui serait probablement inacceptable pour les grands pays (comme les États-Unis), à moins que leurs compagnies aériennes ne bénéficient d'une libéralisation plus large des marchés internationaux. Outre les problèmes que posent les obligations générales, il faut tenir compte des engagements particuliers dans le cadre de l'AGCS, liés à l'accès au marché et aux droits d'établissement par exemple, dont les États peuvent s'acquitter en choisissant parmi un large éventail d'options en ce qui concerne les modes d'offre. Le nombre d'options possibles, qui pourrait être élevé, risque de rendre le processus particulièrement difficile et de réduire les possibilités de libéraliser le transport aérien international dans le cadre de l'AGCS.

L'AGCS n'a eu jusqu'à présent que des effets minimes sur l'aviation internationale, mais il pourrait à long terme jouer un rôle complémentaire utile dans l'extension de la libéralisation entreprise dans le cadre des structures bilatérales et régionales à un plus grand nombre de pays (Marconini, 1995). Il s'inscrit également dans un cadre établi d'arrangements internationaux qui ont donné de bons résultats en ce qui concerne la libéralisation du commerce des biens et, dans une moindre mesure, des services.

Plusieurs possibilités existent pour ce rôle futur de l'AGCS. Par exemple, des accords bilatéraux de services aériens libéralisés et harmonisés, pourraient conduire à une généralisation de la réciprocité dans le secteur aérien. Ceci pourrait se traduire, par la suite, par l'application conditionnelle du principe du traitement national. L'application de ce principe pourrait alors devenir automatique et ce régime pourrait être étendu à d'autres secteurs et évoluer d'un régime bilatéral vers un régime plurilatéral.

### **3. Voies de transition**

Dans leurs dispositions précises, les arrangements institutionnels qui visent l'aviation internationale englobent un certain nombre de domaines clés. Comme l'ont montré les chapitres précédents, chaque ensemble de dispositions institutionnelles comporte ses propres problèmes et caractéristiques. De même, dans chacun des domaines, il est possible d'envisager un éventail de voies de transition, qui sont décrites ci-après.

#### ***Accords sur les services aériens***

Le régime d'accords bilatéraux sur les services aériens a subi de profondes transformations ces dernières années. La structure bilatérale a cédé la place, au sein de l'Union

européenne et dans certaines parties de l'Amérique du Sud, à un système multilatéral dans le cadre duquel une série de dispositions de type « ciel ouvert » ont abouti à la conclusion d'accords bilatéraux plus libéraux entre certains pays. En outre, des caractéristiques comme les désignations multiples ont souvent été incorporées aux accords bilatéraux plus classiques.

Ces changements étaient nécessaires pour faire face à l'évolution technique rapide du secteur et à l'accroissement de la demande de services aériens. Comme nous l'avons vu toutefois dans le chapitre 2, il y a tout lieu de prévoir d'autres changements, surtout du côté de la demande, qui auront des répercussions sur le marché des services aériens. Pour tenir compte des incertitudes inévitables et accroître l'efficacité de l'aviation internationale, il importe de procéder aux transformations institutionnelles appropriées. Les accords bilatéraux de services aériens demeurent un élément central du cadre institutionnel qui régit le transport aérien international, mais ils devront continuer d'évoluer pour relever les défis des prochaines décennies.

Récemment, les compagnies aériennes ont cherché à atténuer les problèmes commerciaux que les restrictions des accords bilatéraux leur posent. Plus précisément, la création d'alliances stratégiques, portant notamment sur le partage d'indicatifs et des programmes de fidélisation réciproques ainsi que des ententes de participations croisées, est désormais une importante caractéristique du transport aérien international. En raison de leur grande souplesse, les alliances comportent des avantages par rapport à d'autres possibilités d'étendre les réseaux, comme l'expansion interne, les fusions ou les acquisitions. Sur les marchés soumis aux accords en vigueur et aux restrictions relatives à la participation, elles sont toutefois souvent la seule option commerciale possible. Par conséquent, si les alliances stratégiques sont souvent la meilleure façon de réaliser des effets de synergie entre transporteurs, il y aura des situations où la fusion ou l'acquisition se révélera plus efficace. Si ces dernières options ne sont pas autorisées, l'alliance deviendra un pis-aller.

Souvent, les alliances ou certaines de leurs caractéristiques ne sont toutefois acceptées que dans le cadre bilatéral d'un processus de négociation plus large qui peut donner lieu à l'imposition d'autres restrictions. De même, les alliances ne peuvent être conclues que si les transporteurs trouvent des partenaires ayant des intérêts réciproques. En outre, en raison de leur nature plus libre, les alliances risquent davantage d'échouer, par exemple à la suite d'un changement de participation. Le très grand nombre d'alliances qui ont échoué s'explique par le manque d'expérience, mais laisse également à penser que les effets de synergie peuvent parfois être plus faibles que prévu (Coltman, 1995). Les alliances de compagnies aériennes, si elles ont effectivement donné beaucoup de flexibilité au système, ont par conséquent leurs limites.

On peut envisager deux façons de continuer à développer les accords de services aériens – soit continuer d'affiner le système bilatéral, soit créer des systèmes multilatéraux. En outre, à ces deux grandes approches correspondent plusieurs variantes, qui ont toutes leurs avantages et leurs inconvénients. Doganis (1993) approfondit certaines des options bilatérales tandis que Kasper (1988) et Levine (1993) examinent certaines possibilités sur le plan multilatéral.



On peut regrouper le pour et le contre des deux grandes approches de la façon suivante :

- Les *régimes actuels d'accords bilatéraux*, dans lesquels il existe une très grande diversité d'arrangements selon les routes et où toutes les modalités précises ne sont pas toujours transparentes. Il s'agit là d'un système établi qui remonte à la Convention de Chicago. Il a l'avantage d'être souple au niveau de la mise en application et permet aux pays de conserver le contrôle qu'ils ont toujours eu sur leur espace aérien. Concrètement, c'est un système que les pays connaissent bien et dont l'évolution est en outre en général relativement simple, étant donné qu'il ne fait pas intervenir un grand nombre de parties consentantes. Cependant, étant donné qu'il met l'accent sur les différentes routes ou sur de petits faisceaux de routes, il peut être difficile, dans le cadre de ce régime, d'atteindre un haut niveau d'efficacité sur les réseaux de l'aviation internationale.
- La *libéralisation dans des cadres bilatéraux*. C'est le processus qui permet d'incorporer aux accords bilatéraux, lorsqu'ils sont renégociés, des dispositions précises formulées en des termes standard définis. Ces dispositions peuvent englober les échanges libres de routes, la désignation multiple, la liberté de capacité, la liberté de tarif, des droits complets de 3<sup>e</sup> et de 4<sup>e</sup> libertés et ainsi de suite. Cette approche a l'avantage d'uniformiser dans une certaine mesure le système d'accords actuel, qui est plutôt disparate, sans toucher à leur structure fondamentale. Le problème cependant c'est qu'il y aura peut-être peu de concepts communs d'importance pratique que tous les pays, ou un nombre significatif d'entre eux, accepteraient.
- La formule du *secteur pilote*. La libéralisation se fait d'abord sur des marchés donnés, comme les services de fret ou les services charter, pour guider ensuite la libéralisation des autres services. Cette formule a pour avantage d'accroître l'efficacité dans les domaines où il existe un certain terrain d'entente et de faire la démonstration des effets de la libéralisation en vue d'élargir par la suite le processus. Compte tenu notamment du fait que la distinction entre services charter et services réguliers s'estompe de plus en plus, et de la vigoureuse croissance du trafic de fret aérien, la libéralisation des marchés des vols charter et du fret pourrait avoir des effets complémentaires importants.
- *Libéralisation des corridors*. Les participants cherchent à libéraliser un ou plusieurs grands corridors, comme celui de l'Atlantique Nord. Cette formule peut être considérée comme une variante spatiale de la formule précédente (secteur pilote) mais elle comporte en outre l'inconvénient qu'elle peut faire intervenir l'accord de plusieurs pays. Il est également difficile d'envisager des mécanismes permettant d'étendre la libéralisation d'un corridor à d'autres, sauf indirectement par des effets de démonstration.
- *Les arrangements de région à région*. Des groupes de pays qui ont des intérêts communs dans l'aviation internationale (par exemple, les pays parties à l'ALENA et ceux de l'Union européenne) négocient en vue de créer un marché unique et localisé de services aériens. Cette formule permet à des groupes de nations de s'unir pour mieux tirer parti de la libéralisation qui a déjà débuté à l'intérieur de ces groupes. Le problème toutefois c'est qu'elle risque d'aboutir à la constitution

de vastes blocs régionaux dont seraient exclus les pays qui ne feraient pas partie d'un grand groupe régional.

- La libéralisation de type « *ciel ouvert* ». Les compagnies aériennes des parties contractantes peuvent se faire concurrence sur le marché des services aériens internationaux. Cette option peut prendre plusieurs formes qui peuvent varier des politiques « *ciel ouvert* » limitées à un cadre bilatéral, comme celles des États-Unis, à un accès complètement libre à l'intérieur d'un groupe de pays. Le point fort de cette option est que les marchés intérieurs peuvent être réglementés indépendamment des marchés internationaux.
- *Multilatéralisme par étapes* (plurilatéralisme). A partir d'un noyau initial d'États qui créent un marché de type « *ciel ouvert* », le processus de libéralisation s'étend graduellement à d'autres pays, soit qui ont besoin de l'accord des pays qui participent déjà au marché, soit qui acceptent simplement les modalités en vigueur. Cette formule permettrait aux États ayant une communauté d'intérêt de se réunir assez rapidement et d'éviter de forcer les États réticents à modifier rapidement leur politique, ceux-ci pouvant décider de leur adhésion lorsqu'ils le jugent opportun. Inconvénient toutefois, les États en cause ne seront pas forcément voisins, ce qui peut occasionner des difficultés avec les voisins non participants. En outre, étant donné les économies de l'aviation internationale, il pourrait être difficile pour les non-membres de développer suffisamment leur propre secteur du transport aérien pour être en mesure de se joindre aux États du noyau initial par la suite.
- Le *multilatéralisme intégral*. Dans tous les pays participants, il est possible pour une compagnie aérienne de se tailler une place sur le marché du transport des passagers quelle que soit sa nationalité. Cela suppose l'ouverture du cabotage à tous les transporteurs ainsi que la liberté d'offrir des services sur les marchés internationaux. Il s'agit là de la situation de marché parfaitement libre, susceptible de favoriser une efficacité économique maximale, mais la formule serait politiquement difficile à mettre en œuvre à l'échelle mondiale dans l'immédiat compte tenu de la perte de souveraineté qu'elle suppose et de la répartition probablement inégale des avantages qui en découleraient. Il serait également difficile, en pratique, de modifier par la suite tout accord multilatéral de grande envergure une fois qu'il sera conclu. L'expérience des récentes négociations de l'AGCS ont mis en évidence certains aspects de ce problème.

Les diverses formules, bien sûr, ne sont pas mutuellement exclusives. Ainsi, la mise en œuvre combinée du multilatéralisme par étapes, d'arrangements régionaux et d'accords bilatéraux plus libéralisés pourrait permettre de réaliser des changements plus rapidement. On pourrait par exemple étendre les arrangements régionaux en vigueur aux non-membres actuels (exemple : l'extension des arrangements de l'Union européenne, qui s'applique déjà à la Norvège et à l'Islande, à d'autres pays non membres de l'UE) tout en tirant parti de l'expérience acquise pour procéder à une libéralisation entre les groupes régionaux. Les pays se trouvant à l'extérieur de ces structures auraient ainsi la possibilité, à supposer qu'ils ne souhaitent pas devenir des participants à part entière, de négocier des accords bilatéraux du type qui leur conviendrait. L'essentiel est peut-être qu'il faut éviter des solutions dogmatiques mais privilégier plutôt des voies pragmatiques.

La libéralisation a certes pour effet de supprimer dans une certaine mesure la nécessité de structures administratives complexes et parfois rigides, mais une politique devant encadrer une structure institutionnelle plus souple devra peut-être prévoir de nouveaux modes de règlement des différends. Par exemple, les arrangements bilatéraux en vigueur qui régissent pour une bonne part le marché de l'aviation internationale n'exigent pas de mécanismes de résolution de conflits particulièrement développés; les États concernés parviennent à un accord. L'OACI, à laquelle la Convention de Chicago confère le rôle d'arbitre, n'a pratiquement pas été sollicitée jusqu'à présent pour régler des différends. Par contre, un marché plus libéral, où se dessinent diverses formes d'accords multilatéraux, pourrait poser de nouveaux défis à cet égard. Il n'existe actuellement pas de mécanismes ni d'institutions convenus qui aient été établis pour arbitrer les éventuels conflits. Les institutions qui existent (par exemple, au sein de l'Union européenne) sont d'envergure régionale, ce qui pose des problèmes évidents par exemple, dans la gestion des relations avec les pays extérieurs à la région. La question de savoir quelle est l'instance compétente pour la politique aéronautique extérieure des États membres de l'Union européenne, qui s'est posée en 1995, en témoigne.

### ***Propriété***

Dans le secteur de l'aviation internationale, les questions relatives à la propriété ont une triple dimension. Il y a celles qui concernent la participation publique/privée, les règlements régissant les niveaux de participation étrangère au capital des compagnies aériennes, et les problèmes que sont susceptibles de poser l'utilisation de pavillons de complaisance.

Comme l'ont montré les chapitres sur les problèmes d'entrée et de sortie et sur les questions d'ajustement structurel dans le secteur de l'aviation internationale, la possibilité de modifier la participation au capital des compagnies peut être importante pour donner davantage de souplesse au secteur à l'avenir. De plus, les contrôles sur la propriété des compagnies aériennes peuvent avoir d'importantes conséquences pour les politiques nationales en matière d'aviation. Les pays ont en effet tendance à protéger les transporteurs domiciliés sur leur territoire et à orienter en conséquence leur politique internationale sur des questions comme les négociations des accords sur les services aériens et les subventions.

Dans les pays de l'OCDE, on a tendance à privilégier davantage la propriété privée des grandes compagnies aériennes internationales (comme l'illustre la privatisation de British Airways en 1987, la vente publique des actions de Qantas et de Lufthansa en 1995, et le grand nombre de petites compagnies aériennes privées qui offrent maintenant des services internationaux réguliers), pour profiter des gains d'efficacité qui en découlent. L'infrastructure du transport aérien a elle aussi fait l'objet d'une privatisation limitée. Les principaux aéroports du Royaume-Uni, par exemple, ont été privatisés en 1987; des mesures sont prises au Canada et en Allemagne en vue de transférer au moins quelques aéroports au secteur privé. De même, la privatisation des systèmes de contrôle de la circulation aérienne a récemment été envisagée au Royaume-Uni et aux États-Unis. Ces nouvelles mesures visent à accroître l'efficacité de la gestion de l'infrastructure

actuelle, notamment en fixant des objectifs mieux définis, et à trouver de nouvelles ressources pour financer les investissements dans de nombreux projets d'infrastructure.

Une plus importante participation des intérêts privés au capital des compagnies de transport aérien internationales devrait faciliter le processus de restructuration. La privatisation accroît l'efficacité générale de l'aviation internationale et réduit beaucoup les moyens dont peuvent disposer les gouvernements pour apporter leur soutien aux compagnies qu'ils veulent favoriser. Cependant, les avantages économiques découlant de l'amélioration des décisions, qui seront prises en fonction de critères commerciaux, ne se concrétiseront que si la privatisation non seulement accroît la participation du secteur privé aux compagnies de transport internationales mais également favorise le transfert effectif du contrôle de ces compagnies aux investisseurs du secteur privé.

La privatisation peut également permettre un niveau d'investissement étranger plus élevé dans les transporteurs internationaux. Un certain nombre de pays, encore réticents à autoriser une participation étrangère majoritaire, transforment graduellement leurs lois régissant le degré de participation étrangère aux compagnies aériennes enregistrées sur leur territoire. Comme l'ont montré les chapitres précédents, cela non seulement permettra un flux plus efficace des capitaux internationaux, mais pourra aussi jouer un rôle dans d'autres changements, par exemple en ce qui concerne les accords sur les services aériens, visant à réduire les barrières commerciales dans le marché des services aériens internationaux. On a estimé que les contrôles sur le degré de participation étrangère limitaient le développement efficace des transporteurs aériens internationaux et en particulier l'évolution des réseaux sur les marchés internationaux. L'assouplissement des règles visant la participation étrangère, dans le cadre d'alliances stratégiques, même sans qu'il soit question de fusion, permettrait de mieux tirer parti des effets de synergie sur le réseau.

Une autre question se pose dans la mesure où, avec l'assouplissement de ces règles et la multiplication des accords bilatéraux, il est possible que les compagnies aériennes adoptent des « pavillons de complaisance », comme l'a fait une grande partie de la marine marchande mondiale. En principe, les transporteurs choisiront de s'enregistrer dans les États où la fiscalité sera légère et où ils pourront se procurer leur main-d'œuvre ainsi que d'autres facteurs de production au meilleur coût. L'apparition de marchés de la location d'aéronefs avec équipage donne beaucoup de souplesse aux transporteurs qui veulent utiliser un pavillon de complaisance. Les compagnies aériennes pourraient suivre des stratégies d'enregistrement de complaisance pour limiter leurs coûts au minimum, puisqu'il est démontré que les coûts des navires battant pavillon de complaisance sont plus faibles que ceux des navires enregistrés dans d'autres pays (Button *et al.*, 1986).

Ce type d'orientation risque toutefois de poser des problèmes sur le plan de la sécurité ainsi qu'au niveau environnemental et social, et les pays dont les transporteurs n'auront pas adopté de pavillon de complaisance craindront de perdre des sources de revenu. Dans certains cas, les questions de souveraineté et le prestige que confère à une nation un transporteur aérien enregistré sur son territoire sont également importants. Certains de ces problèmes, comme la dilution des recettes fiscales, sont communs à toute une gamme de secteurs d'activité et posent aux décideurs des difficultés qui dépassent le cadre de l'aviation internationale. D'autres, par exemple ceux qui concernent la sécurité,

la sûreté et l'environnement, sont plus spécifiques et peuvent demander des mesures d'intervention internationales concertées.

Le défi institutionnel qui se pose dans le secteur de l'aviation internationale est de trouver des moyens de tirer parti de la mobilité internationale du capital mais en même temps d'éviter les problèmes liés aux pavillons de complaisance. En ce qui concerne la sécurité et l'environnement, toutefois, un cadre plus libéral ne signifie pas que les pays renonce à la possibilité de veiller au respect de normes appropriées. Ils ont la souveraineté sur leur espace aérien et peuvent utiliser cette souveraineté pour faire appliquer les normes internationales élaborées par l'OACI. Par ailleurs, le problème des paradis fiscaux n'est pas propre à l'aviation internationale mais concerne un large éventail de secteurs de services (par exemple, le secteur financier international) et peut être traité dans le cadre d'une structure institutionnelle plus large.

### *Les subventions*

Les subventions ont été par le passé largement répandues dans le secteur de l'aviation. Certaines subsistent sous forme d'aide à la restructuration (comme au sein de l'Union européenne), de subventions croisées (comme dans le cadre du programme Fly America, qui vise à encourager les compagnies aériennes à participer au programme Civil Reserve Air Fleet) et de subventions sociales destinées aux collectivités éloignées. Bien que leur importance et leur forme varient, les subventions, on le sait, peuvent fausser les marchés et, en général, on ne devrait y recourir que pour atteindre des objectifs très précis, lorsqu'il n'y a pas de meilleure solution. En outre, il faut alors s'assurer qu'elles soient utilisées avec efficacité.

La structure *ad hoc* actuelle des subventions ne favorise pratiquement pas l'efficacité globale et, souvent, ne semble pas atteindre les objectifs sectoriels visés. À mesure que progresse la libéralisation, les pressions sociales et politiques en faveur d'une restructuration des subventions, en particulier, se font de plus en plus sentir, à une époque où certaines compagnies aériennes sont aux prises avec des difficultés financières. L'aide que les pouvoirs publics accordent souvent à la restructuration se distingue du financement commercial par le fait qu'elle n'est pas assortie d'un risque de défaut. Elle est souvent octroyée à des transporteurs nationalisés qui doivent répondre à des critères établis bien que, par définition, il s'agisse d'objectifs fixés selon des normes administratives plutôt que déterminés par le contexte commercial. Dans certains cas, notamment celui de l'aide dans l'Union européenne, le principe est que le financement de la restructuration ne doit pas fausser la concurrence, même s'il est difficile d'établir des situations où, au sens économique plutôt que juridique, l'aide accordée sur une base non commerciale et à des agents donnés sur le marché n'a pas d'incidence sur l'offre globale ou la part relative du marché.

Le maintien du *statu quo* est une option dans ces conditions. Il peut cependant être inefficace et avoir un effet de division sur le plan politique, car les subventions de l'État risquent de permettre aux compagnies aériennes de remettre à plus tard les décisions qu'elles devraient prendre en matière de restructuration. Cependant, la poursuite du *statu quo* a le mérite qu'à mesure que s'accroîtra la tendance vers la privatisation, dans

certaines pays le rôle de l'État comme prêteur de dernier recours aux compagnies aériennes perdra naturellement de l'importance. Les compagnies privatisées sont disciplinées par le marché en ce qui concerne leurs activités de tous les jours ainsi que dans leur planification à long terme. Dans les cas où des subventions sont encore accordées à la restructuration, il y a lieu de croire que l'imposition de plus en plus fréquente de dispositions de durée déterminée réduira les possibilités de maintien des subventions.

Une autre option de transition importante est d'accélérer le processus de la réduction du niveau des subventions, en subordonnant celles qui subsistent à la réalisation d'objectifs de restructuration précis dans des délais donnés. Pour atteindre ce but, un accord international sur la définition des subventions serait nécessaire ainsi que l'élaboration de méthodes acceptables pour quantifier leur ampleur et une méthode acceptée au niveau international pour répartir et gérer les subventions restantes. Ce type d'arrangement de transition serait, en particulier, approprié s'il était mis en œuvre dans le contexte d'autres initiatives visant à privatiser les compagnies aériennes et libéraliser les accords de services aériens.

Il arrive que des services soient fournis sur une base non commerciale pour des raisons d'intérêt général, comme la fourniture d'un niveau minimum de services aux collectivités éloignées. Pour répondre efficacement à ce type de besoins, il faudra veiller à l'uniformité des critères régissant la façon dont les subventions sont accordées, et s'assurer que les critères qui détermineront leur nécessité seront transparents et que les subventions soient utilisées de façon efficace afin de limiter au minimum les distorsions du marché. Pour ce faire, des changements institutionnels s'imposent.

Actuellement, la plus grande partie de l'aide accordée pour des raisons d'ordre social va aux services intérieurs, mais il est possible qu'avec la libéralisation des échanges, on estime justifié de subventionner davantage de services internationaux lorsque ceux-ci ne sont pas rentables et assurés vers des régions éloignées et d'autres régions du même type.

Les subventions aux services de type social peuvent prendre diverses formes. On peut envisager par exemple des subventions croisées sur l'ensemble d'un réseau, en accordant un monopole de droit sur certaines routes, mais cette formule n'est pas transparente et ne stimulera vraisemblablement pas l'efficacité. On peut aussi subventionner l'infrastructure, mais on risque alors d'engendrer des distorsions lorsque les installations servent à assurer à la fois des services commerciaux et des services sociaux. Enfin, il y a les subventions directes, qui sont transparentes et efficacement réparties, et que la meilleure façon de distribuer serait selon un système d'appel d'offres.

Les données dont on dispose sur un éventail d'autres secteurs que l'aviation, ainsi que sur les programmes mis en œuvre dans des pays comme le Canada et les États-Unis, indiquent que le système de subventions local est nettement avantageux puisqu'il permet de maintenir un coût de subvention bas et de s'assurer que le service répond aux besoins locaux. Les subventions de ce type peuvent avoir encore d'autres avantages si elles sont accordées dans le cadre d'un système de franchisage visant à garantir que c'est le transporteur le plus efficace qui assurera le service. Il est ainsi possible de dégager des ressources qui pourront être affectées à d'autres usages dans l'économie.

Lorsque les compagnies aériennes privées éprouvent de graves difficultés financières et sont incapables d'obtenir des subventions publiques directes, elles peuvent poursuivre leurs activités en vertu des dispositions nationales relatives à la faillite. Ces dispositions, qui varient selon les pays, peuvent dans une certaine mesure fausser le marché, notamment en permettant à des transporteurs inefficaces, qui auraient dû autrement cesser leurs activités, de les poursuivre pendant de longues périodes. L'ampleur des distorsions qui en résultent, comme l'a montré le chapitre 3, n'est pas clairement définie peut prêter à controverse. D'autres renseignements quantitatifs sur les effets des dispositions relatives à la faillite sont nécessaires. Il peut toutefois se révéler difficile de réformer les systèmes nationaux relatifs à la faillite, car ce type de dispositions fait normalement partie du cadre économique et juridique général d'un pays et n'est pas propre au secteur de l'aviation.

### *Politique de concurrence*

En ce qui concerne la politique de concurrence, la transition comporte deux dimensions. La première consiste à faire la distinction entre les aspects de la politique qui sont particuliers au secteur de ceux qui sont de nature plus générale, et la seconde concerne la coordination internationale de la politique et la nécessité de réduire le manque d'uniformité entre les politiques nationales.

La plupart des questions qui concernent la concurrence, comme la puissance des monopoles, les pratiques d'éviction et la collusion, sont de nature générale et dépassent le cadre sectoriel. En revanche, des politiques sectorielles sont nécessaires lorsque les règles générales sont inappropriées ou inefficaces dans un secteur donné en raison de ses caractéristiques. En ce qui concerne l'aviation internationale, plusieurs domaines ont attiré l'attention sur un large éventail de pays. Les codes de conduite régissant l'affichage des SIR, par exemple, ont permis d'atténuer les problèmes liés à l'utilisation des écrans pour privilégier un transporteur par rapport à un autre. La politique générale de concurrence permettait de prendre des mesures dans de nombreux pays de l'OCDE, mais les codes ont permis d'éviter les coûts élevés qu'aurait nécessités un grand nombre de poursuites en justice.

Les options de transition dépendent de la nécessité d'une politique spécifique pour l'aviation. Il faudra déterminer dans quelle mesure les politiques proprement dites permettent d'atteindre les objectifs fixés. Des politiques spécifiques ont l'avantage de pouvoir être ciblées, mais par le fait même elles peuvent entrer en conflit avec les objectifs des politiques de concurrence plus générales. Ainsi, elles peuvent faire en sorte par exemple que d'autres modes de transport que l'aviation seront avantagés ou désavantagés.

Il y a aussi des questions concernant le fardeau de la preuve. Une option placerait ce fardeau sur l'industrie mais cela pourrait étouffer le développement dans un secteur dynamique comme l'est l'aviation et serait coûteux à administrer au cas par cas. Une autre possibilité serait de placer le fardeau de la preuve sur le gouvernement. Cela réduirait la possibilité d'intervention abusive, mais pourrait poser des problèmes pour l'application effective de la législation en matière de concurrence.

Les politiques générales en matière de concurrence qui s'appliquent au secteur aéronautique varient selon les pays. Par exemple, au Royaume-Uni, malgré l'application des règles de l'UE sur la concurrence, le transport aérien échappe à la réglementation concernant les accords restrictifs, mais le ministre compétent peut procéder à une saisine pour monopole, tandis qu'en Allemagne l'interdiction des prix recommandés ne s'applique pas aux associations d'entreprises assurant certains services dans les aéroports (OCDE, 1995*d*). Bien qu'il y ait eu, depuis 1986, un simple échange de notifications en ce qui concerne les mesures prises dans ce domaine (OCDE, 1995*e*) et que plusieurs accords bilatéraux aient été signés, il n'existe pas encore de règles au niveau international. Les procédures, les délais et les critères selon lesquels sont prises les décisions, par exemple, varient considérablement. Il s'agit là, par contre, de problèmes généraux concernant le droit international de la concurrence, qui viennent alourdir les coûts des échanges et des investissements.

Les modalités de transition possibles dans ce vaste domaine sont limitées étant donné que les questions dépassent les limites du secteur de l'aviation. Il est encourageant de voir que ces questions commencent à être étudiées plus systématiquement et que les accords bilatéraux sont de plus en plus nombreux. De plus, l'approfondissement de ces accords, associé au cadre plurilatéral étudié récemment par un groupe d'experts pour l'Union européenne (Commission des Communautés européennes 1995) pourrait laisser entrevoir d'autres possibilités.

Il existe plusieurs options possibles pour la transition. On peut laisser le processus suivre son cours. On peut aussi encourager un progrès plus rapide et donner des moyens supplémentaires pour promouvoir la convergence de règles de concurrence entre les États, selon le modèle de l'OCDE. Cela pourrait impliquer, au début, la définition plus claire des responsabilités concernant des problèmes spécifiques des politiques de concurrence. De plus, une plus grande transparence des critères d'application des règlements antitrust favoriserait davantage de cohérence entre les pays au niveau de la mise en œuvre de ces règles. Pour arriver à cette situation à long terme, les accords régionaux pourraient être approfondis et, par la suite, élargis par l'admission de non membres et par des accords inter-régionaux. Une autre possibilité serait l'élaboration d'un accord multilatéral sur des codes et pratiques existants (par exemple, ceux concernant les SIR).

### *L'accès à l'infrastructure*

Même dans les cas où les accords de service aériens permettent l'offre de services, la capacité de l'infrastructure et les contraintes d'accès peuvent entraver la fourniture efficace des services aériens internationaux. Les aéroports, les systèmes de contrôle de la circulation aérienne et d'autres éléments clés de l'infrastructure sont en cours d'expansion et de modernisation, et les techniques de gestion de cette infrastructure s'améliorent, mais comme, le montre le chapitre sur les questions d'ajustement structurel, l'efficacité de leur emploi demeure limitée par des caractéristiques institutionnelles.

Plusieurs initiatives ont été prises ces dernières années en vue d'améliorer les arrangements institutionnels régissant l'accès à l'infrastructure (par exemple, les critères d'attribution des créneaux de piste pour l'Union européenne et la vente de créneaux qui a



été autorisée à certains grands aéroports des États-Unis) mais il subsiste des problèmes. En ce qui concerne l'importante question de l'attribution des créneaux aux aéroports, il existe un certain nombre de possibilités :

- Le maintien du système d'auto-réglementation actuel des comités de coordination des aéroports, qui existent dans la plupart des aéroports à l'extérieur des États-Unis et qui ont l'avantage de faire intervenir directement les principaux intéressés et de permettre aux compagnies aériennes de coordonner leurs besoins en atterrissage et en décollage sur un réseau d'aéroports. L'inconvénient de ce système, c'est qu'il semble souvent exclure l'accès des entrants ou tout au moins le limiter. De plus, étant donné qu'il ne s'inscrit pas dans une approche commerciale, la procédure négociée sur laquelle il repose ne prend pas suffisamment en compte le coût des créneaux.
- L'administration de l'attribution des créneaux par un organisme de réglementation soucieux de répondre à des objectifs sociaux ou économiques plus larges que ceux des compagnies aériennes est possible théoriquement. Cette formule posera toutefois des problèmes sur le plan de l'information et de la gestion. En effet, le secteur d'activité des compagnies aériennes repose sur un réseau complexe de services qui dépendent de décisions prises par plusieurs aéroports. Il faudrait donc une imposante bureaucratie pour gérer un tel système, en raison du grand nombre de données dont il faudra tenir compte pour répondre aux besoins des vols. Les compagnies aériennes internalisent efficacement et limitent au minimum bon nombre de ces coûts dans le cadre du régime des comités de coordination (Doganis, 1992).
- L'élaboration de codes de conduite destinés aux comités de coordination des aéroports associe l'autoréglementation à une structure administrative. Elle permet de mieux prendre en compte le coût des créneaux dans le processus de décision. La plupart des comités appliquent déjà les critères de l'IATA (par exemple, en ce qui concerne les périodes d'utilisation d'un créneau, l'obligation d'utiliser un créneau pour ne pas le perdre et les droits acquis) et, en Europe, l'Union européenne s'est donné des règles supplémentaires, notamment le Règlement 95/93 du Conseil qui vise à favoriser les nouveaux entrants. On constate cependant, si on examine des aéroports comme Gatwick et Heathrow, qu'il est encore possible de développer ces codes afin de libéraliser davantage l'entrée effective (Civil Aviation Authority, 1995a).
- La généralisation d'une tarification fondée sur des critères véritablement économiques pour attribuer des créneaux qui sont peu nombreux favoriserait l'utilisation plus efficace d'une capacité limitée. Les primes et les redevances de périodes de pointe, qui sont plus rigoureusement liées aux coûts économiques plutôt qu'aux coûts comptables, en sont un des principaux éléments. En général, les coûts des pistes sont liés aux mouvements d'aéronefs, tandis que les coûts des aérogares sont liés au nombre de passagers, ce qui devrait être pris en compte dans un système de tarification fondé sur des critères économiques. La difficulté est de définir les coûts appropriés dans le contexte des aéroports (Oum et Zhang, 1990) et d'élaborer un régime de tarification qui tienne compte des besoins particuliers des compagnies aériennes offrant des services sur plusieurs fuseaux

horaires et pour lesquels les fenêtres de départ et d'arrivée sont étroites. Dans une optique pragmatique, une tarification plus efficace devrait être combinée avec un système administré.

- Avec la mise aux enchères des créneaux (formule du droit de propriété), l'attribution de la capacité de l'infrastructure se rapprocherait d'un cadre concurrentiel. Il existe un certain nombre de méthodes de mise aux enchères qui permettraient de réduire une partie des problèmes liés à la thésaurisation (la détention pendant de longues périodes de créneaux peu utilisés) et d'apparier les créneaux au lieu d'origine et au lieu de destination. Les problèmes de l'indivisibilité des créneaux demeurent toutefois, et tout processus de mise aux enchères devrait obligatoirement faire intervenir un ensemble relativement complexe de critères de fonctionnement.
- Le marché secondaire des créneaux. Il s'agit de l'achat, de la vente ou de l'échange de créneaux déjà attribués. Dans certains cas – c'est ce qui se passe par exemple dans un certain nombre d'aéroports des États-Unis depuis les années 80 –, il peut y avoir des restrictions sur le type d'échange. Le marché des créneaux permet une utilisation plus efficace des créneaux, surtout ceux qui sont protégés par des droits acquis, et laisse une certaine marge pour de nouveaux entrants. Les limites de ce système tiennent à la possibilité que les titulaires conservent leurs créneaux afin d'empêcher un nouveau transporteur ou un concurrent établi de se l'approprier, bien que l'on puisse invoquer l'obligation d'utiliser les créneaux sous peine de les perdre pour atténuer la gravité de ce problème. Techniquement parlant, l'échange de créneaux pourrait poser des difficultés car il entrerait en conflit avec la Convention de Chicago, en vertu de laquelle l'accès aux aéroports doit être ouvert à tous sur une base d'égalité.

L'attribution efficace de l'infrastructure pose des problèmes en aviation comme dans d'autres secteurs. Malgré une nouvelle capacité et la possibilité d'accroître la capacité déjà en place, des mesures demeurent nécessaires pour assurer l'efficacité du processus d'attribution. Des régimes d'échange ou de tarification pourraient être utilisés pour sensibiliser davantage les compagnies aériennes au coût d'opportunité de leurs activités mais d'autres formules, comme la mise aux enchères des droits de propriété sur les créneaux, posent souvent de grandes difficultés.

#### **4. Considérations plus larges**

Outre la nécessité d'assurer l'efficacité du changement sur le marché de l'aviation internationale dans les pays de l'OCDE, il faut aussi prendre en compte des questions plus larges concernant la répartition, que ce soit sur le marché international ou le marché extérieur à l'OCDE.

##### ***Questions de répartition***

L'aviation internationale n'est pas le seul secteur d'activité à traverser actuellement une grande période de restructuration. Ce que l'on remarque dans les autres secteurs,

c'est que si le processus de transition était ou est propre à chacun, il se dégage néanmoins des traits communs qui sont importants. L'un des plus marqués de ces traits est la recherche, chez ceux qui subissent les conséquences néfastes des changements institutionnels, d'une forme de protection et de compensation pendant la période de transition. Il va de soi qu'ils obtiennent dans une certaine mesure satisfaction. Bien qu'une partie de cette compensation ou protection transitoire constitue un transfert, il y a inévitablement des conséquences négatives pour l'efficacité du secteur qu'il faudrait réduire autant que possible.

Au niveau national, il est difficile de généraliser en ce qui concerne les impacts de la transition qui supprime des contraintes institutionnelles affectant la concurrence dont le marché fait l'objet et celle qui s'y exerce. La déréglementation du transport aérien qui a eu lieu en 1978 aux États-Unis a entraîné une augmentation de l'emploi qui a porté de 340 000 en 1978 à 450 000 en 1987 les effectifs des compagnies aériennes, même s'il convient d'ajouter à cet égard que cette augmentation coïncidait avec une période de forte expansion de l'économie américaine. L'évolution plus récente observée sur les marchés des services aériens est également étroitement liée aux variations qui se sont produites au niveau macroéconomique dans les pays Membres de l'OCDE. En général, la récession du début des années 1990 a entraîné des licenciements dans les compagnies aériennes, lesquels sont difficiles à dissocier de l'évolution des arrangements institutionnels (la libéralisation du marché international intérieur de l'Union européenne, par exemple). L'augmentation de l'efficacité, sous l'effet conjugué de la libéralisation et du progrès technologique qui, par exemple, réduit les besoins en équipages, peut cependant avoir des effets à court terme sur le marché de l'emploi du secteur aéronautique. A long terme, par contre, si la restructuration se traduit par une diminution des tarifs aériens et par des services qui répondent mieux aux besoins des consommateurs, l'accroissement du trafic entraînera un redressement de l'emploi. Il faut également prévoir des effets secondaires et probablement d'une ampleur plus importante, car un transport aérien plus efficace stimulera l'emploi dans des secteurs comme le tourisme et d'autres secteurs d'activité à forte intensité de transport aérien.

A court terme, on ne saurait écarter les effets fâcheux que risque de subir une partie de la main-d'œuvre dans le secteur du transport aérien international. Dans le cadre d'une transition graduelle, il sera parfois possible d'absorber une partie de ces coûts sociaux par la diminution naturelle des effectifs. Cependant, des périodes de transition exagérément longues risquent d'aller à l'encontre du but premier de la transition, qui est d'assurer une restructuration efficace du secteur. La création d'un environnement institutionnel propice à la restructuration débouchera sur une utilisation globale plus efficace des ressources et sur de plus nombreuses possibilités dans tous les secteurs.

Au niveau international, à long terme, dans des conditions de concurrence praticable, l'avantage comparatif déterminera les effets de distribution qui résulte du processus de transition. La levée des restrictions excessives sur l'entrée et la sortie sur les marchés et la concurrence dans les marchés, auront pour effet d'accroître l'activité dans le secteur, mais certains transporteurs subiront probablement des pertes en termes absolus. Les modalités de transition pourraient ignorer cet effet – cela serait une option. Certains gouvernements seront peut-être tentés de mettre en place des mécanismes de transfert financier assurant une aide à long terme à des transporteurs non rentables, mais, ce

faisant, ils réduiraient l'efficacité du processus de transition et freinerait le développement de l'aviation internationale à long terme.

Une autre option serait d'accepter la mise en œuvre de mesures de transition à court terme permettant la protection des transporteurs jusqu'à ce qu'ils aient accompli l'ajustement structurel. Cette approche, comme on l'a vu dans la sous-section sur les subventions, exigerait l'établissement d'objectifs appropriés sur la mise en place de mécanismes de surveillance et de modalités de durée déterminée. Elle offre cependant un cadre qui permet à ces compagnies qui, pour des raisons historiques, sont désavantagées de s'adapter progressivement à un environnement plus concurrentiel et, à long terme, jouer un rôle, si possible, sur le marché.

### *Questions de portée mondiale*

L'aviation internationale dépasse le cadre des frontières des pays de l'OCDE, et de nombreux transporteurs de ces pays exercent leurs activités sur le marché mondial. De même, les pays Membres de l'OCDE constituent d'importants marchés pour les compagnies aériennes de pays non membres. C'est pourquoi on ne saurait gérer la transition à l'intérieur des pays de l'OCDE sans tenir compte de ce qui se passe à l'extérieur.

Cela est encore plus vrai si les prévisions qui se dégagent du chapitre 2 – sur mutations et incertitudes – donnent un aperçu, ne serait-ce qu'approximatif, de ce que sera l'évolution de la croissance dans le secteur. La difficulté, en matière de coordination des politiques, tient au fait que bien qu'il existe plusieurs nations dynamiques dans le domaine aéronautique à l'extérieur de l'OCDE, de nombreux autres marchés des services aériens ont tendance à se développer moins rapidement que ceux de l'OCDE. Quand il y a expansion, par exemple en Chine, c'est souvent à partir d'une situation initiale ou plus faible. D'autres marchés, comme ceux des anciens États communistes d'Europe centrale et d'Europe de l'Est, traversent une phase de profonde restructuration, dont l'issue n'est pas encore bien connue (C. Smith, 1995). Dans l'ex-Union soviétique, par exemple, le monopole d'Aeroflot a cédé la place à quelque 220 compagnies aériennes dont 195 sont domiciliées en Russie. Certaines sont d'anciens éléments d'Aeroflot, mais d'autres sont entièrement nouvelles, comme Transaero.

Plusieurs de ces pays non membres de l'OCDE ont une propension à protéger leur secteur aéronautique dans leur façon d'aborder le système bilatéral, souvent en invoquant le fait qu'ils doivent favoriser un secteur d'activité naissant. Ils souhaitent aussi, pour des raisons politiques, confirmer leur souveraineté sur leur espace aérien et utiliser les transporteurs nationaux comme symbole de l'identité nationale, parfois malgré un coût économique considérable. C'est pourquoi, comme on a pu le voir lors de la quatrième Conférence de transport aérien que l'OACI a tenue en 1994, ils sont souvent opposés à des mesures de libéralisation rapide.

Ces caractéristiques qui sont communes à de nombreux marchés de l'aviation à l'extérieur des pays de l'OCDE les distinguent des marchés aériens internationaux auxquels participent la majorité des principaux pays industrialisés. Autrement dit, il est peu probable que des politiques comme le multilatéralisme mondial deviennent une réalité dans l'immédiat. En revanche, ce qui est important pour un secteur d'activité mondial,

c'est que la transition à l'intérieur de la zone OCDE se déroule de façon que les compagnies aériennes des pays non membres de l'OCDE soient en mesure de participer pleinement aux accords conclus entre les pays de l'OCDE quand ils le souhaiteront.

Un certain nombre de mécanismes de transition permettrait d'arriver à ce résultat. Celui qui sera adopté en fin de compte le sera autant sur la base d'intentions et objectifs de pays non membres que sur celle des actions prises par les pays Membres. L'une des possibilités est que des accords régionaux entre les pays Membres de l'OCDE soient établis et qu'ensuite certains éléments de ces accords tels que des principes fondamentaux soient adoptés par des pays non membres. Par le biais de ce processus, ces pays pourraient ainsi être intégrés à un marché concurrentiel plus large. Dans certains cas, comme par exemple pour les pays d'Amérique du Sud et du Pacifique, des groupes régionaux sont déjà en voie de formation et pourraient offrir une base pour l'harmonisation et la coordination avec les accords régionaux établis entre des groupes de pays Membres de l'OCDE. Il est difficile de prévoir laquelle de ces alternatives réussira, mais étant donné l'importance du marché hors OCDE pour les transporteurs des pays Membres, il serait utile qu'un dialogue avec les pays non membres soit maintenu.



## BIBLIOGRAPHIE

- ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE (1994a), *Résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay*, GATT, Genève.
- ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE (1994b), *Tendances et statistiques – le commerce international*, GATT, Genève.
- AIRBUS INDUSTRIE (1993), *Market Perspectives for Civil Jet Aircraft*, Airbus Industrie, Toulouse.
- AIRBUS INDUSTRIE (1994), *The Future for European Airports*, Airbus Industrie, Toulouse.
- ANDERSON, D.L. (1983), «Your company's logistic management : an asset or a liability?», *Transportation Review*, hiver, pp. 111-125.
- ANDERSON, K. (1994), «On measuring the extent of agricultural policy intervention : a review of the PSE and related indicators», document établi pour la Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Pêcheries, OCDE, Paris.
- ANDRIEU, M., W. MICHALSKI et B. STEVENS (1992), «Perspectives à long terme de l'économie mondiale : vue d'ensemble, questions principales et résumé des débats» in *Perspectives à Long Terme de l'Économie Mondiale*, OCDE, Paris.
- ASSOCIATION DES COMPAGNIES EUROPÉENNES DE NAVIGATION AÉRIENNE (1995), *EU External Relations*, AEA, Bruxelles.
- ASSOCIATION DU TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL (1992), *Air Transport in a Changing World : Facing the Challenges of Tomorrow*, IATA, Genève.
- ASSOCIATION DU TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL (1993a), *International Traffic Forecasts 1993-1997 – Scheduled Passengers*, IATA, Genève.
- ASSOCIATION DU TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL (1993b), *Asia/Pacific Air Traffic Growth and Constraints*, IATA, Genève.
- AVMARK INC. (1992), *The Competitiveness of the European Community's Air Transport Industry*, rapport établi à l'intention de la Commission des Communautés Européennes, Bruxelles.
- BAKER, S.H. et J.B. PRATT (1989), «Experience as a barrier to contestability in airline markets», *Review of Economics and Statistics*, n° 81, pp. 352-356.
- BANISTER, D., B. ANDERSSON, J. BERECHMAN et S. BARRETT (1993), «Access to facilities in a competitive transport market», *Transportation Planning and Technology*, n° 17, pp. 341-348.
- BANQUE MONDIALE (1995), *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington, DC.
- BARRETT, S.D. (1987), *Flying High: Airline Prices and European Regulation*, Avebury, Aldershot.

- BENNETT, R.D. et J.M. CRAUN (1993), «The airline deregulation evolution continues : the southwest effect», communication établi à l'intention du Département des transports des États-Unis.
- BERRY, T. (1990), «Estimating a model of entry in the airline industry», Yale Working Paper.
- BEYHOFF, S. (1995), *Code-sharing in International Air Transport in the Federal Republic of Germany*, DLR-Forschungsbericht 95-23, Cologne.
- BOEING (1993), *Current Market Outlook*, Seattle.
- BOEING (1994), *Current Market Outlook*, Seattle.
- BOEING (1995a), *Current Market Outlook*, Seattle.
- BOEING (1995b), *World Air Cargo Forecast*, Seattle.
- BOEING (1996), *Current Market Outlook*, Seattle.
- BORENSTEIN, S. (1992), «The evolution of US airline competition», *Journal of Economic Perspectives*, n° 6, pp. 45-73.
- BORENSTEIN, S. et N. ROSE (1994), «Competition and price dispersion in the US airline industry», *Journal of Political Economy*, n° 102, pp. 653-683.
- BORENSTEIN, S. et N. ROSE (1995), «Do airlines in Chapter 11 harm their rivals? Bankruptcy and pricing behaviour in US airline markets», National Bureau of Economic Research, Document de travail n° 5047, Cambridge, Massachusetts.
- BRADLEY, N. et M. ROSENZWEIG (1992), «The untenable case for Chapter 11», *Yale Law Journal*, n° 101, pp. 1043-1095.
- BRITISH AIRWAYS (1994), *Annual Environmental Report*, Londres.
- BRITISH AIRWAYS (1995), «*Global Scenarios 1995-2005*», Londres.
- BRITTAN, L. (1990), «Civil aviation and 1992 – the price of free movement at altitude» in P.D. Dagtoglou (dir. publ.), *Air Transport and the European Community*, Bruxelles, décembre.
- BRUECKNER, J.K. et P.T. SPILLER (1994), «Economies of traffic density in the deregulated airline industry», *Journal of Law and Economics*, n° 37, pp. 379-415.
- BUREAU OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS ECONOMICS (1994), *International Aviation : Trends and Issues*, Australian Government Publishing Service, Canberra.
- BUTTON, K.J. (1988), «High-technology companies : an examination of their transport needs», *Progress in Planning*, n° 29, pp. 81-146.
- BUTTON K.J. (1989), «Contestability in the UK bus industry, and experience goods and economies of experience» in J. Dodgson et N. Topham (dirs. publ.), *Bus Deregulation and Privatisation : An International Perspective*, Gower, Aldershot.
- BUTTON, K.J. (1993), *Transport, the Environment and Economic Policy*, Edward Elgar, Aldershot.
- BUTTON, K.J. (1995), «Aviation markets in Europe», communication présenté à la 105<sup>e</sup> Réunion annuelle de l'American Economics Association, Washington, DC.
- BUTTON, K.J. et R. MAGGI (1995), «Videoconferencing and its implications for transport : an Anglo-Swiss perspective», *Transport Reviews*, n° 15, pp. 59-75.
- BUTTON, K.J. et T. WEYMAN-JONES (1992), «Ownership, institutional organisation and measured X-inefficiency», *American Economic Review Papers and Proceedings*, n° 82, pp. 439-445.



- BUTTON, K.J. et T. WEYMAN-JONES (1994), «The impact of privatisation policy in Europe», *Contemporary Economic Policy*, n° 12, pp. 23-33.
- BUTTON, K.J., S. TOLOFARI et D. PITFIELD (1986), «Shipping costs and the controversy over open registry», *Journal of Industrial Economics*, n° 34, pp. 409-427.
- CAVES, D.W., L.R. CHRISTENSEN et M.W. TRETHERWAY (1984), «Economies of density versus economies of scale : why trunk and local service airline costs differ», *The Rand Journal of Economics*, n° 15, pp. 471-489.
- CENTRAL PLANNING BUREAU (1992), *Scanning the Future – A Long-Term Study of the World Economy 1990-2015*, Netherlands Central Planning Bureau, La Haye.
- CIVIL AVIATION AUTHORITY (1992), *Economic Regulation of BAA South East Airports 1992-1997*, Civil Aviation Authority, CAP 599, Londres.
- CIVIL AVIATION AUTHORITY (1993a), *Review of Access to Congested Airports for Regional Services*, Civil Aviation Authority, Londres.
- CIVIL AVIATION AUTHORITY (1993b), *Airline Competition in the Single European Market*, Civil Aviation Authority, CAP 623, Londres.
- CIVIL AVIATION AUTHORITY (1994), *Airline Competition on European Long Haul Routes*, Civil Aviation Authority, Londres.
- CIVIL AVIATION AUTHORITY (1995a), *Slot Allocation : A Proposal for Europe's Routes*, Civil Aviation Authority, CAP 644, Londres.
- CIVIL AVIATION AUTHORITY (1995b), *The Single European Aviation Market : Progress So Far*, Civil Aviation Authority, CAP 654, Londres.
- COLTMAN, D.A. (1995), «The challenge of a successful alliance», communication présentée au 4<sup>e</sup> Symposium annuel de l'Aviation Internationale tenu à Phoenix.
- COMITÉ DES SAGES SUR L'AVIATION CIVILE EUROPÉENNE (1994), *Vers des horizons meilleurs*, Commission européenne, Bruxelles.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1993), *Rapport sur les Orientations relatives au réseau aéroportuaire transeuropéen*, Commission des Communautés européennes, projet de communication VII-C4/Com 2/93, Bruxelles.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1994), *L'aviation civile européenne vers des horizons meilleurs*, Commission des Communautés européennes COM(94)218 Final, Bruxelles.
- COMMISSION DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE (1995), *La politique de concurrence dans le nouvel ordre commercial : renforcement de la coopération et des règles au niveau international*, Document COM(95)359 Final.
- CONDOM, P. (1993), «Performances passées, présentes et futures de l'industrie du transport aérien» dans *Le Transport Aérien International : Les enjeux de demain*, OCDE, Paris.
- CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT (1994), *World Investment Report 1994 – Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, ONU, Genève.
- CONFÉRENCE EUROPÉENNE SUR L'AVIATION CIVILE (1994), Report of ECAC/APATSI Seminar on Forecasting Demand, Londres.
- COOK, A. et P. HAVER (1994), «Meeting face to face – videoconferencing», *Airline Business*, n° 10 (novembre), pp. 58-61.

- DAIMLER-BENZ AEROSPACE (1995), *World Market Forecast 1995-2014 for Civil Air Transport*, Daimler-Benz Aerospace AG, Munich.
- DEVOS, S. (1995), «L'intégration régionale», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 192, pp. 4-7.
- DIAMOND, D. et N. SPENCE (1989), *Infrastructure and Industrial Costs in British Industry*, HMSO, Londres.
- DISTEXHE, V. et S. PERELMAN (1994), «Technical efficiency and productivity growth in an era of deregulation : the case of airlines», *Swiss Journal of Economics and Statistics*, n° 130, pp. 669-689.
- DODGSON, J., Y. KATSOULACOUS et R. PRYKE (1991), *Predatory Behaviour in Aviation*, Publications Officielles de la Communauté européenne, Luxembourg.
- DOGANIS, R. (1991), *Flying Off Course : The Economics of International Airlines*, 2nd edition, Allen and Unwin, Londres.
- DOGANIS, R. (1992), *The Airport Business*, Routledge, Londres.
- DOGANIS, R. (1993), «Régime bilatéral des transports aériens : situation actuelle et perspectives» in *Le transport aérien international : les enjeux de demain*, OCDE, Paris.
- DOGANIS, R. et A. LOBBENBERG (1994), «The 'true' cost of monopolies», *Airports International*, mai, pp. 29-31.
- DOUGLAS AIRCRAFT CO. (1992), *Outlook for Commercial Aircraft*, Long Beach.
- DRESNER, M., S. FLICOP et R. WINDLE (1994), «Trans-Atlantic airline alliances : a preliminary evaluation», communication présenté à la 36<sup>e</sup> Conférence annuelle du Transportation Research Forum, Daytona Beach.
- DRI/McGRAW-HILL (1995), *World Market – Executive Overview, First Quarter*, Lexington.
- ECKEL, C., D. ECKEL et V. SINGAL (1994), «Privatisation and competition : industry effects of the sale of British Airways and Air Canada», Virginia Polytechnic Institute and State University. polycopie.
- FEDERAL AVIATION ADMINISTRATION (1993), *Aviation System Capacity Plan*, US Dept of Transportation DOT/FAA/ASC-93-1, Washington, DC.
- FIORITA, D.M. (1992), *Globalisation of Aviation and Existing Domestic and International Framework*, rapport établi à l'intention de la Commission d'examen de la loi sur les transports nationaux, Montréal.
- FRANCOIS, J., B. McDONALD et H. NORDSTROM (1995), «Assessing the Uruguay Round», document présenté à la Conférence sur l'Uruguay Round and the Developing Economies, Banque mondiale, Washington, DC.
- GALLACHER, J. (1994), «Tagging along», *Airline Business*, n° 10 (juillet), pp. 25-42.
- GELLMAN RESEARCH ASSOCIATES (1994), *A study of International Airline Code-Sharing*, rapport établi à l'intention du Département des transports des États-Unis, Washington, DC.
- GILLEN, D.E., T.H. OUM et M.W. TRETHERWAY (1989), «Privatisation of Air Canada : why is it necessary in a deregulated environment?», *Canadian Public Policy*, n° 15, pp. 285-299.
- GORDON, K. (1981), «Deregulation, rights and the compensation of losers» in K.D. Boyer et W.G. Shepherd (dirs. publ.), *Economic Regulation : Essays in Honour of James R. Nelson*, Michigan State University Press, East Lansing.
- GUNTHER, J. (1995), «Exploring future regulation: 50 years after the Chicago Convention», *Canadian Aviation Forecast Conference*, Transport Canada, Ottawa.

- HANLON, P. (1994), «Discriminatory fares : identifying predatory behaviour», *Journal of Air Transport Management*, n° 1, pp. 89-102.
- HEWITT, M. (1994), «OAA Airlines : where have all the profits gone?», *The Avmark Aviation Economist*, janvier/fevrier, pp. 9-18.
- HIERONYMI, O. (1993), «Les décisions d'infrastructure : questions d'environnement et de planification» in *Politiques d'Infrastructure pour les années 90*, OCDE, Paris.
- HUMPHREYS, B.K. (1991), «Are FFPs anticompetitive?», *The Avmark Aviation Economist*, juillet/août, pp. 12-15.
- HUMPHREYS, B.K. (1994a), *Les nouveaux développements des SIR*, Documents et Rapports 32 de l'ITA, Paris.
- HUMPHREYS, B. K. (1994b), «The implications of international code sharing», *Journal of Air Transport Management*, n° 1, pp. 195-207.
- JONES, I., I. VIEHOFF et P. MARKS (1993), «The economics of airport slots», *Fiscal Studies*, n° 14, pp. 37-57.
- KANAFANI, A. et T. KEELER (1989), «New entrants and safety» in L.N. Moses et I. Savage (dirs. publ.), *Transportation Safety in an Age of Deregulation*, Oxford University Press, New York.
- KASPER, D.M. (1988), *Deregulation and Globalisation : Liberalising International Trade in Air Services*, American Enterprise Institute, Washington, DC.
- KATZ, R. (1995), «The great GATS», *Airline Business*, septembre, pp. 81-82.
- KEELER, T.E. (1990), «Airline deregulation and market performance : the economic basis for regulatory reform and lessons from the US experience» in D. Banister and K.J. Button (dirs. publ.), *Transport in a Free Market Economy*, Macmillan, London.
- KLINGMAN, R.A. (1992), «Predatory pricing and other exclusionary conduct in the airline industry : is antitrust law the solution?», *De Paul Business Law Journal*, n° 4, p. 281.
- KRUEGER, A.O. (1992), «Global trade prospects for the developing countries», *World Economy*, n° 15, pp. 457-474.
- LEVINE, M.E. (1965), «Is regulation necessary? California air transportation and national regulatory policy», *Yale Law Journal* 74, pp. 1416-1447.
- LEVINE, M.E. (1987), «Airline competition in deregulated markets : theory, firm strategy, and public policy», *Yale Journal on Regulation*, n° 4, pp. 393-494.
- LEVINE, M.E. (1993), «Possibilités et limites de l'approche multilatérale du transport aérien international» in *Le Transport Aérien International : Les enjeux de demain*, OCDE, Paris.
- LEVINE, M.E. (1995), «The airlines of the future», communication présentée au 8<sup>e</sup> Symposium à haut niveau de l'IATA, Montréal.
- LIPMAN, G.H. (1995), «Taxing travel : seeing the forests from the trees», *Viewpoint*, n° 2, pp. 52-60.
- LORTIE, P. (1995), «The airlines of the future», communication présentée au 8<sup>e</sup> Symposium à haut niveau de l'IATA, Montréal.
- MALDUTIS, J. (1993), «Industry investment requirements – looking beyond 2000», communication présentée au 7<sup>e</sup> Symposium à haut niveau de l'IATA, Le Caire.
- MARCONINI, M. (1995), «Aviation and the new world trading regime», communication présentée à la PECC Conference on Air Transport in the Asia-Pacific : Challenges, Opportunities and Options, Singapore.

- MEYER, J. et W.B. TYE (1985), «The regulatory transition : the consequences of deregulation in the transportation and telecommunications sector», *American Economic Review Papers and Proceedings*, n° 75, pp. 46-51.
- MICHALSKI, W. (1983), «The need for positive adjustment policies in the 1980s», *Inter Economics*, janvier/février, pp. 42-47.
- MICHALSKI, W. et M. ANDRIEU (1992), «Long-term prospects for structural shifts : fundamental trends, main driving forces and major uncertainties» dans *Korea and the World in the 21st Century, Presidential Commission on the 21st Century*, Seoul.
- MICHALSKI, W., M. ANDRIEU et B. STEVENS (1993), «Vers une politique nouvelle pour le transport aérien international : questions principales et synthèse des débats» dans *Le Transport aérien international : Les enjeux de demain*, OCDE, Paris.
- MOKHTARIAN, P.L. (1990), «A typology of relationships between telecommunications and transportation», *Transportation Research*, n° 24A, pp. 31-42
- MORRISON, S. et C. WINSTON (1986), *The Economic Effects of Airline Deregulation*, Brookings Institution, Washington, DC.
- MORRISON, S. et C. WINSTON (1989), «Enhancing the performance of the deregulated air transportation system», *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, pp. 61-112.
- MORRISON, S. et C. WINSTON (1995), *The Evolution of the Airline Industry*, Brookings Institution, Washington, DC.
- MULLAN, H. (1995), «Financing the future», communication présentée au 8<sup>e</sup> Symposium à haut niveau de l'IATA, Montréal.
- NYATHI, M., P. HOOPER et D. HENSHER (1993), «Compass Airlines: 1 December 1990 to 20 December 1991 – what went wrong?», *Transport Reviews*, 1<sup>ère</sup> partie, n° 13, pp. 112-149; 2<sup>e</sup> partie, n° 13, pp. 185-206.
- OCDE (1975), *Le principe pollueur-payeur*, Paris.
- OCDE (1983), *Perspectives à long terme de l'industrie automobile mondiale*, Paris.
- OCDE (1985), *Coûts et avantages des mesures de protection*, Paris.
- OCDE (1986), *Politiques de la concurrence et entreprises communes*, Paris.
- OCDE (1987), *Ajustement structurel et performance de l'économie*, Paris.
- OCDE (1988), *Déréglementation et concurrence dans le transport aérien*, Paris.
- OCDE (1989a), *Prix d'éviction*, Paris.
- OCDE (1989b), *Instruments économiques pour la protection de l'environnement*, Paris.
- OCDE (1992a), *La Mondialisation Industrielle – Quatre Études de Cas : Pièces Automobiles, Produits Chimiques, Construction et Semi-Conducteurs*, Paris.
- OCDE (1992b), *Les défaillances du marché et des gouvernements dans la gestion de l'environnement : Le cas des transports*, Paris.
- OCDE (1992c), *Réforme réglementaire, privatisation et politique de la concurrence*, Paris.
- OCDE (1992d), *Politique des échanges et de la concurrence*, Paris.
- OCDE (1993a), *Évaluer les Effets du Cycle d'Uruguay*, Paris.
- OCDE (1993b), *Perspectives à long terme de l'économie mondiale*, Paris.
- OCDE (1993c), *Politiques d'infrastructures pour les années 90*, Paris.
- OCDE (1993d), *Le Transport aérien international : les enjeux de demain*, Paris.

- OCDE (1993e), *Politique de la concurrence et mutation du secteur de la diffusion audiovisuelle*, Paris.
- OCDE (1993f), *Questions pour 1993 : l'approche de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (1994a), *Mondialisation des activités industrielles : Étude de Cas de l'Industrie de l'Habillement*, Paris.
- OCDE (1994b), *Perspectives Économiques de l'OCDE*, n° 56, Paris.
- OCDE (1994c), *La Globalisation des Activités Industrielles : Étude de Cas Sectorielle : la Globalisation du Secteur de l'Électronique Grand Public*, Paris.
- OCDE (1994d), *Les Sociétés de l'OCDE en Transition : L'Avenir du Travail et des Loisirs*, Paris.
- OCDE (1994e), *Politique du Tourisme et Tourisme International dans les Pays de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (1994f), *Politique de la concurrence dans les pays de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (1995a), *Investissement Direct Étranger – Pays de l'OCDE et Économies Dynamiques d'Asie et d'Amérique Latine*, Paris.
- OCDE (1995b), *Intégration Régionale et Système Commercial Multilatéral*, Paris.
- OCDE (1995c), *Perspectives Économiques de l'OCDE*, n° 57, Paris.
- OCDE (1995d), «Champ, portée et degré d'application du droit et de la politique de la concurrence : Aperçu général», document présenté au Groupe de travail du Comité des échanges, Paris.
- OCDE (1995e), *Recommandation révisée du Conseil sur la coopération entre pays Membres dans le domaine des pratiques anticoncurrentielles affectant les échanges internationaux*, C(95)130 Final, Paris.
- ORGANISATION DE L'AVIATION CIVILE INTERNATIONALE (1967), «Déclaration du Conseil aux États contractants sur les redevances d'aéroports et d'installation et services de navigation aérienne de route», Doc 8718-C/975, OACI, Montréal.
- ORGANISATION DE L'AVIATION CIVILE INTERNATIONALE (1991), *Perspectives du transport aérien d'ici l'an 2001*, OACI, Montréal.
- ORGANISATION DE L'AVIATION CIVILE INTERNATIONALE (1993), *Perspectives du transport aérien d'ici l'an 2003*, OACI, Montréal.
- ORGANISATION DE L'AVIATION CIVILE INTERNATIONALE (1994a), *Le monde de l'aviation civile 1993-1996*, OACI, Montréal.
- ORGANISATION DE L'AVIATION CIVILE INTERNATIONALE (1994b), *Prévisions du trafic aérien sur l'Atlantique Nord pour les années 1994-1999, 2000, 2005 et 2010*, OACI, Montréal.
- ORGANISATION DE L'AVIATION CIVILE INTERNATIONALE (1994c), *Report of the Asia/Pacific Area Traffic Forecasting Group (APA TFG) Fourth Meeting*, OACI, Montréal.
- ORGANISATION MONDIALE DU TOURISME (1994), *Global Tourism Forecasts to the Year 2000 and Beyond*, OMT, Madrid.
- OUM, T.H. et Y. ZHANG (1990), «Airport pricing : congestion tolls, lumpy investment and cost recovery», *Journal of Public Economics*, n° 43 : pp. 353-374.
- OUM, T.H., W.G. WATERS et J.-S. YONG (1992), «Concepts of price elasticities of transport demand and recent empirical estimates : an interpretative survey», *Journal of Transport Economics and Policy*, n° 26, pp. 139-154.

- PROUSSALOGLU, K. et F. KOPPELMAN (1995), « Air carrier demand : an analysis of market share determinants », *Transportation*, n° 22, pp. 371-388.
- RODRIGUES, C. (1993), « Travel and tourism forecasts : 2000 and beyond », *Viewpoint*, n° 1, pp. 34-40.
- ROSSELL, M. (1995), « Airline deregulation in the United States : a model for Europe », Hubert H. Humphrey Institute, Minneapolis (polycopié).
- RYAN, K.J. (1994), « Future logistic management requires seamless global transportation system », *Logistics Spectrum*, hiver, pp. 6-8.
- SALOP, S.C. et D.T. SCHEFFMAN (1983), « Raising rivals' costs », *American Economic Review: Papers and Proceedings*, n° 73, pp. 267-271.
- SAVAGE, S., D. SMITH et J. STREET (1994), « The effects of competition on international air fares », communication présenté à la Conference of Economists : Surfers Paradise, Brisbane, Queensland, Australie.
- SHENTON, H. (1994), « Code-sharing is airlines' gain consumers' loss », *The Avmark Aviation Economist* (octobre), pp. 13-20.
- SMEETS, M. (1993), « La voiture et la mondialisation de l'économie », *l'Observateur de l'OCDE*, n° 180, pp. 23-25.
- SMITH, C. (1995), « Western rethink », *Airline Business*, septembre, pp. 57-62.
- SMITH, T.K. (1995), « Why air travel doesn't work », *Fortune*, avril, pp. 26-36.
- SPRAGGINS, H.B. (1989), « The impact of airline size upon efficiency and profitability », *Journal of Transportation Management*, n° 23, pp. 73-104.
- STEVENS, B. et W. MICHALSKI (1993), « Politiques d'infrastructure dans les années 90 : tour d'horizon des tendances et des politiques » dans *Politiques d'infrastructure pour les années 90*, OCDE, Paris.
- STIRLAND, R. (1995), « Politics and policy : a time for opportunity? », communication présentée au 4<sup>e</sup> Symposium annuel de l'Aviation Internationale tenu à Phoenix.
- STREET, J., P. SPENCE et D. SMITH (1993), « Entry and exit conditions for Australian aviation », communication présenté au 18<sup>e</sup> Australian Transport Research Forum, Gold Coast.
- TELSER, L.G. (1994), « The usefulness of core theory in economics », *Journal of Economic Perspectives*, n° 8, pp. 151-164.
- TRADE PRACTICES COMMISSION (1992), *The Failure of Compass Airlines*, TPC, Canberra.
- TRANSPORT CANADA (1993), *An Evaluation for the Accuracy of Aviation – Activity Forecasts*, TP 9400E, Transport Canada, Ottawa.
- TRANSPORT CANADA (1994), *Transport Canada Aviation Forecasts 1994-2007*, Transport Canada, Ottawa.
- UNITED KINGDOM ROYAL COMMISSION ON ENVIRONMENTAL PROTECTION (1995), *18th Report, Transport and The Environment*, HMSO, Londres.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF TRANSPORTATION (1990), *Airline Marketing Practices : Travel Agencies, Frequent-Flier Programs, and Computer Reservation Systems*, Secretary's Task Force on Competition in the US Domestic Airline Industry, Washington, DC.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF TRANSPORTATION (1995), *US International Air Transportation Policy Statement*, DOT, Washington, DC.

- UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE (1990), *Airline Competition : Industry Operating and Marketing Practices Limit Market Entry*, GAO/RCED-90-147, Washington, DC.
- UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE (1994), *International Aviation : DOT'S Needs More Information to Address US Airlines' Problems in Doing Business Abroad*, GAO/RCED-95-24, Washington, DC.
- UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE (1995), *International Aviation : Airline Alliances Produce Benefits, but Effect on Competition is Uncertain*, GAO/REED-95-99, Washington, DC.
- UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE (1996), *Airline Deregulation : Changes in Airfares, Service, and Safety at Small, Medium-Sized and Large Communities*, GAO/RCED-96-79, Washington, DC.
- UNITED STATES NATIONAL COMMISSION TO ENSURE A STRONG COMPETITIVE AIRLINE INDUSTRY (1993), *Change, Challenge and Competition*, US Government Printing Office, Washington, DC.
- UNITED STATES TRANSPORTATION RESEARCH BOARD (1993), *Aviation Infrastructure – Panel on Future Aviation Activities*, Transportation Research Board, Washington, DC.
- VAN HASSELT, L. (1994), «Prospects for changes in the regulation of international civil aviation», *Journal of Air Transport Management*, n° 1, pp. 83-88.
- VICKERY, G. (1993) «La mondialisation des industries», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 179, pp. 11-14.
- WESTBROOK, J.L. (1990), «Comparison of bankruptcy reorganisation in the US with the administration procedure in the UK», *Insolvency Law and Practice*, 86/88.
- WHITE, L.J. (1979), «Economies of scale and the question of natural monopoly in the airline industry», *Journal of Air Law and Commerce*, n° 44, pp. 545-573.
- WORLD TRAVEL AND TOURISM COUNCIL (1993), *Travel and Tourism Forecasts*, WTTC, Bruxelles.
- WYCKOFF, A.W. (1993), «La globalisation industrielle brouille les cartes», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 180, pp. 8-11.
- YAMANOUCHI, S. (1995), «Rail's high-tech resurgence», *Viewpoint*, n° 1, pp. 18-24.
- YOUSSEF, W. et M. HANSEN (1994), «Consequences of strategic alliances between international airlines : the case of Swissair and SAS», *Transportation Research*, n° 28A, pp. 415-431.





## GLOSSAIRE

**Accord de partage de codes (d'indicatifs) :** accord de commercialisation permettant à deux compagnies aériennes (parfois plus) de vendre des sièges sur les vols l'une de l'autre sous leur propre code de désignation. Lorsqu'il s'agit de vols de correspondance avec partage de codes, l'ensemble du vol est affiché sur les SIR comme le service d'un seul transporteur.

**Accord interlignes :** accord officiel en vertu duquel une compagnie aérienne transporte des passagers et du fret pour le compte d'une autre compagnie aérienne. Les compagnies parties à un accord interlignes sont tenues d'honorer les billets émis par les autres parties, mais chaque transporteur conserve son identité.

**Accord sur les services aériens (accord de transport aérien) :** accord de gouvernement à gouvernement, le plus souvent bilatéral, qui fixe les conditions du commerce des services aériens internationaux. Ses modalités varient mais elles peuvent englober l'accès au marché, les routes, les libertés accordées, la capacité, la fréquence des vols et les méthodes d'établissement des tarifs.

**Ajustement structurel :** démarche par laquelle des entreprises modifient leurs méthodes de production ou la nature de leur production en fonction de l'évolution de la demande, des mutations technologiques ou des faits nouveaux intervenus dans le cadre de la concurrence.

**Atténuation du bruit :** modification visant à réduire le bruit produit par les moteurs d'avion.

**Bail financier :** contrat de location d'aéronef de longue durée, qui correspond en général à la durée de vie économique de l'aéronef et est souvent assorti d'une option d'achat à son expiration.

**Bail opérationnel :** contrat de location d'aéronef de courte durée aux termes duquel le locataire restitue l'aéronef loué au bailleur.

**Cabotage :** droit accordé à une compagnie aérienne sous contrôle étranger d'assurer des services aériens intérieurs commerciaux dans un pays récepteur.

**CEAC :** Conférence européenne de l'aviation civile.

**Chapitre 11 de la loi sur la faillite (États-Unis) :** permet à des transporteurs en faillite aux États-Unis de continuer à fonctionner sans payer leurs intérêts dus ni leur cotisations de retraite en se restructurant en même temps.

**Choix par adjudication** : système de sélection en vertu duquel le droit de fournir un service non rentable est accordé aux fournisseurs qui demandent la subvention la plus faible.

**Coefficient de chargement** : mesure, exprimée en pourcentage, du trafic acheminé par une compagnie aérienne par rapport à sa capacité [pour le fret, nombre de tonnes-kilomètres transportées par rapport au nombre de tonnes-kilomètres offertes, et pour les passagers, nombre de passagers transportés par rapport au nombre de sièges offerts (on parle alors de « coefficient d'occupation »)].

**Compagnie sous pavillon national** : principale ou seule compagnie aérienne (publique) d'un État.

**Concentration** : diminution du nombre de compagnies aériennes présentes sur un marché, soit parce que certaines d'entre elles disparaissent, ce qui permet aux autres d'accroître leur part du marché, soit en raison d'acquisition.

**Contestabilité** : notion économique qui insiste sur l'importance de la possibilité que de nouvelles entreprises entrent dans un secteur pour l'efficacité des prix et des services. Plus la menace d'entrée est effective, moins les compagnies établies sur le marché risqueront de réaliser des profits excessifs.

**Coûts** : les coûts d'une compagnie aérienne se décomposent comme suit :

- **Coûts d'exploitation** : tous les coûts liés à la fourniture des services de transport aérien, notamment dépenses de carburant, de personnel et de services passager.
- **Coûts non liés à l'exploitation** : tous les coûts d'une compagnie aérienne qui ne sont pas directement liés à la production de services de transport aérien, notamment les frais financiers et les plus-values (ou moins-values) sur la vente d'aéronefs.
- **Coûts d'exploitation directs** : tous les coûts d'une compagnie aérienne qui sont liés à l'exploitation aérienne, à la maintenance et aux investissements.
- **Coûts d'exploitation indirects** : tous les coûts qui ne sont pas liés à l'exploitation aérienne, à la maintenance ou aux investissements. Les coûts d'exploitation indirects comprennent les redevances d'utilisation (redevances d'atterrissage et autres redevances d'aéroport) et les dépenses d'escale, les coûts des services passagers et de la billetterie, les frais de commercialisation; ainsi que les frais généraux et les dépenses d'administration.
- **Coûts fixes** : tous les coûts qui ne varient pas en fonction du volume de services produit, notamment les frais d'amortissement, les dépenses de formation des équipages de conduite et les dépenses d'escale.
- **Coûts irrécupérables** : coûts qui ne peuvent être récupérés si un fournisseur quitte le marché.
- **Coûts variables** : tous les coûts qui sont directement proportionnels au volume de service fourni, notamment ceux qui sont liés à l'exploitation des vols et les redevances d'utilisation.

**Créneau** : heure d'atterrissage et/ou de décollage attribuée à un transporteur.

**Distorsions du marché** : ces distorsions ont principalement deux origines :

- **Une défaillance du marché** : le marché est incapable de produire un résultat efficient en raison de caractéristiques intrinsèques comme l'existence d'un monopole naturel.
- **Une défaillance due à l'intervention des pouvoirs publics** : l'intervention des pouvoirs publics sur les marchés (par exemple par la réglementation) peut avoir pour effet de réduire l'efficacité économique.

**Droit de desserte ultérieure** : droit accordé à une compagnie aérienne désignée d'assurer des services entre deux pays étrangers. Les droits de cinquième liberté entrent dans cette catégorie.

**Droits acquis** : droits dont jouit une compagnie aérienne lors de l'attribution des créneaux d'atterrissage et de décollage en vertu des créneaux qu'elle a déjà détenus ou qu'elle détient encore.

**Économies d'échelle** : économies induites par la diminution du coût de production unitaire moyen des compagnies aériennes lorsque la production augmente.

**Économies de densité (du trafic)** : économies induites par la diminution du coût de production unitaire moyen lorsque le trafic augmente entre un ensemble donné de points desservis.

**Économies de gamme** : économies dont bénéficie une compagnie aérienne qui peut produire plusieurs services à moindre coût que si ces mêmes services étaient produits séparément par des transporteurs différents.

**Économies de taille (du réseau)** : économies induites par la diminution du coût de production unitaire moyen lorsque le nombre de points desservis par le réseau d'une compagnie aérienne augmente.

**Efficiences** : mesure économique de l'utilisation des ressources. On entend par efficacité allocative l'allocation optimale de ressources rares entre des utilisations finales en vue de produire une combinaison de biens et de services qui réponde le mieux à la structure de la demande. On entend par efficacité X l'efficacité avec laquelle la direction d'une compagnie aérienne limite au minimum les coûts d'un niveau donné de production.

**Efficience X** : voir **efficacité**.

**Élasticité** : sensibilité de la quantité demandée aux variations de facteurs comme le prix et le revenu.

**IATA** : Association du transport aérien international.

**Infrastructure** : installations de contrôle de la circulation aérienne, pistes et aérogare.

**Libertés** : droit de passage de l'aviation internationale.

- **1<sup>ère</sup> liberté** : droit de survoler le territoire d'un État sans atterrir.
- **2<sup>e</sup> liberté** : droit d'atterrir dans un pays pour des raisons non commerciales (par exemple, maintenance ou avitaillement) au cours d'un trajet vers un autre pays.
- **3<sup>e</sup> liberté** : droit pour une compagnie aérienne d'acheminer du trafic entre son pays d'immatriculation et un autre pays.

- **4<sup>e</sup> liberté** : droit pour une compagnie aérienne d'acheminer du trafic entre un autre pays et son pays d'immatriculation.
- **5<sup>e</sup> liberté** : droit pour une compagnie aérienne d'acheminer du trafic entre deux pays tiers à condition que le point d'origine ou de destination du vol soit son pays d'immatriculation.
- **6<sup>e</sup> liberté** : droit pour une compagnie aérienne d'acheminer du trafic entre deux pays tiers via son pays d'immatriculation. Cette possibilité repose sur une combinaison des troisième et quatrième libertés.
- **7<sup>e</sup> liberté** : droit pour une compagnie aérienne d'exploiter des services autonomes entièrement à l'extérieur du territoire de son pays d'origine, en vue d'acheminer du trafic entre deux pays tiers.
- **8<sup>e</sup> liberté** : droit pour une compagnie aérienne d'acheminer du trafic entre deux points situés sur le territoire d'un autre pays (cabotage).

**Location coque nue** : location qui se limite à la fourniture d'un aéronef, tandis que l'équipage est fourni par le locataire.

**Multidésignation** : autorisation accordée par un État à plusieurs transporteurs d'exploiter des services aériens internationaux entre leur pays d'origine et un pays donné.

**OACI** : Organisation de l'aviation civile internationale.

**Obstacle à l'entrée et/ou à la sortie** : facteur juridique, institutionnel ou économique qui limite la capacité des compagnies aériennes (nouvelles ou établies) d'avoir accès à un marché donné ou d'en sortir.

**OMT** : Organisation mondiale du tourisme.

**Optimisation de la recette unitaire** : segmentation du prix des places en vue de tirer un maximum de recettes pour chaque vol. Les systèmes d'optimisation de la recette unitaire consistent à estimer le nombre de billets plein tarif qui seraient vendus pour un vol donné, puis à offrir les billets restants à divers tarifs réduits de façon à stimuler la demande de passagers plus sensibles aux prix. Les billets à prix réduit sont en général assortis de conditions strictes visant à les rendre moins intéressants pour les passagers qui sont prêts à payer le plein tarif.

**Passager-kilomètre transporté** : unité de mesure de transport correspondant à un passager transporté sur une distance d'un kilomètre. On multiplie le nombre de passagers payants d'un aéronef par le nombre de kilomètres parcourus. Ce calcul peut être fait pour un vol, une compagnie aérienne ou pour l'ensemble du secteur du transport aérien.

**Privatisation** : vente d'actifs ou d'entreprises publiques (par exemple des compagnies aériennes) au secteur privé.

**Produit d'exploitation** : ensemble des recettes qu'une compagnie aérienne tire de l'exploitation de services de transport aérien et de ses activités connexes, notamment le transport régulier et non régulier de passagers, les services de fret et de poste.

**Programme de fidélisation** : programme qui consiste à offrir des voyages gratuits ou d'autres avantages aux passagers qui parcourent de grandes distances ou voyagent souvent. Ce genre de programme peut être fondé sur la distance parcourue ou le nombre

de voyages effectués, avec d'habitude une pondération selon la catégorie de billet acheté. Ces programmes sont étendues à d'autres services non liés au voyage.

**Ratio d'endettement** : rapport des capitaux empruntés aux capitaux propres, qui sert à mesurer le risque financier.

**Recette unitaire** : recette par unité de trafic. La recette unitaire passager correspond à la recette par passager-kilomètre.

**Réseau en étoile** : structure d'exploitation d'une compagnie aérienne dans laquelle les activités de la compagnie sont concentrées dans un ou plusieurs aéroports. Dans un réseau en étoile, le trafic acheminé sur un certain nombre d'axes privilégiés est regroupé à un aéroport-pivot avant d'être redistribué par un jeu de correspondances vers les autres destinations.

**Service d'intérêt général (ou service public)** : service non viable commercialement qui est assuré en vue de répondre à des besoins d'intérêt général, par exemple pour que les collectivités éloignées soient reliées aux grands centres.

**Services non réguliers** : services payants assurés par des vols qui n'ont pas d'horaires réguliers.

**Services réguliers** : services assurés par des vols dont l'horaire est publié, ou dont la régularité et la fréquence sont telles qu'ils constituent une série systématique reconnaissable et exécutées contre rémunération.

**Siège-kilomètre offer** : unité de mesure de la capacité offerte aux passagers correspondant à un siège offert sur une distance d'un kilomètre. Pour calculer la capacité offerte sur une liaison ou un réseau donné, on multiplie le nombre de sièges offerts par la distance.

**SIR** : voir **système informatisé de réservation**.

**Système informatisé de réservation** : système de traitement électronique de données qui distribue l'information, les disponibilités et les prix des services de voyage aux détaillants et directement au consommateur.

**Tonne-kilomètre offerte** : unité de mesure de la capacité de transport de fret, de poste et de passagers offerte qui correspond à une tonne sur une distance d'un kilomètre. Pour calculer la capacité offerte à l'échelle d'un vol, d'une compagnie aérienne ou de l'ensemble du secteur, on multiplie le nombre de tonnes offertes par la distance.

**Tonne-kilomètre transportée** : unité de mesure du transport de fret, de poste et de passagers. On multiplie le nombre de tonnes effectivement transportées par la distance parcourue. Le calcul peut se faire pour un vol, une compagnie aérienne ou l'ensemble du secteur.

**UE** : Union européenne.

**WTTC** : Conseil mondial du voyage et du tourisme.



**POINT DE VUE DU JAPON SUR LA PARTIE « INTRODUCTION, RÉSUMÉ ET RECOMMANDATIONS APPLICABLES A L'ACTION DES POUVOIRS PUBLICS » DU « PROJET DE L'OCDE SUR LE TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL »**

A notre avis, certains des principaux arguments avancés dans la partie « introduction, résumé et recommandations applicables à l'action des pouvoirs publics », notamment ceux qui concernent le rôle des accords bilatéraux actuels dans le développement des services aériens internationaux, les incidences de la « libéralisation », l'assouplissement des règles relatives à la participation étrangère aux transporteurs aériens et l'application du droit commun de la concurrence, ne correspondent pas à la réalité du transport aérien international d'aujourd'hui et reposent sur des idées fausses. Nous nous y opposons vigoureusement et exposons notre point de vue ci-après. Selon nous, la majorité des pays du monde partage notre opinion, comme le démontre la conclusion unanime à laquelle sont parvenus les 137 pays présents à la Conférence mondiale de transport aérien tenue sous les auspices de l'OACI en 1994.

1. C'est le système bilatéral actuel qui a favorisé l'extraordinaire développement du transport aérien international, parce qu'il a su s'adapter à de profondes mutations économiques, sociales et technologiques, au plus grand bénéfice des consommateurs. Ce système fonctionne efficacement et il n'existe aucun argument suffisamment convaincant pour nous faire croire qu'il ne pourrait pas s'adapter à des perturbations imprévues, alors qu'il a traversé des bouleversements aussi importants que l'entrée en service des avions à réaction et des gros porteurs ou la crise pétrolière. Le système bilatéral a démontré qu'il offrait la souplesse voulue pour tenir compte des caractéristiques géographiques ainsi que des conditions sociales économiques d'un marché donné.

2. La libéralisation a ses avantages, mais elle n'est certainement pas sans inconvénient. Une libéralisation hâtive, sans mesures de protection, ouvre en général la porte à une concurrence féroce qui risque parfois de pousser les transporteurs à réduire leurs dépenses consacrées à la sécurité, pourtant indispensables. Elle favorise aussi la création de monopoles ou d'oligopoles et, dans le transport aérien international, elle fausse en général davantage le jeu de la concurrence et prive le transport aérien de la participation effective de certains pays. A cet égard, un rapport de l'OCDE intitulé « Concurrence, réglementation et performance » [ECO/CPE/WP1(95)6/ANN2] souligne à juste titre que :

La déréglementation qui a eu lieu aux États-Unis s'est d'abord traduite par l'entrée sur le marché de nouveaux transporteurs (il y a eu jusqu'à 123 opérateurs sur le marché) ainsi que par une intensification de la concurrence. Cette première phase a été suivie d'une période de concentration pendant laquelle faillites, fusions et prises de contrôle ont réduit le nombre des acteurs du marché à 27, dont les 12 plus importants se partageaient 97,3 pour cent du marché en 1988. Il est intéressant de constater que cette évolution a amené les États-Unis à un degré de

concentration comparable à celui de l'Europe et à une situation dans laquelle les aéroports sont en général dominés par une seule compagnie aérienne. L'Australie a connu une évolution analogue vers la concentration dans la période qui a précédé la réglementation de 1990, et celle qui a suivi.

De plus, comme de nombreux chercheurs l'ont fait remarquer, on a souvent constaté après la déréglementation que les tarifs augmentaient dans les marchés concentrés et que le service vers les régions peu peuplées ou éloignées diminuait souvent.

Autre point important, certains chercheurs exagèrent beaucoup les avantages de la déréglementation et négligent la tendance générale à la baisse des tarifs aériens réels qui se maintenait avant la déréglementation. A cet égard, il convient également de noter que cette tendance à la baisse s'observait dans le monde entier, c'est-à-dire pas seulement dans les marchés «libéralisés» mais aussi dans les autres.

De toute évidence, la libéralisation, si elle n'est pas assortie de mesures de sauvegarde préventive ou si elle s'effectue dans la hâte, n'est pas acceptable pour de nombreux pays du monde, comme on a pu le constater à la Conférence de l'OACI.

3. Dans ce contexte, il importe de noter que tous les pays, y compris les pays qui sont en faveur de la libéralisation, souhaitent conserver leurs propres transporteurs nationaux dans le marché du transport aérien international, car ils les jugent indispensables au développement économique et technologique national ou régional.

[Extrait de «Change, Challenge and Competition – A Report to the President and Congress», The National Commission to Ensure a Strong Competitive Airline Industry, août 1993]

«Je crois que tout le monde aux États-Unis reconnaît que les gens qui construisent les avions et les équipements connexes, ainsi que ceux qui exploitent nos compagnies aériennes sont extrêmement importants pour notre avenir économique», a déclaré le Président.

Le système de transport aérien est devenu essentiel au progrès économique des citoyens et des entreprises de ce pays. Sans lui, nous serions paralysés et incapables de participer à une société et à un marché de plus en plus mondialisés.

[Extrait du rapport du Comité des Sages sur l'aviation civile européenne intitulé «Vers des horizons meilleurs», janvier 1994]

... la base d'opérations des compagnies aériennes est de la plus haute importance pour les retombées que leurs activités auront sur l'économie européenne dans l'ensemble.

... il serait néfaste pour la qualité du système du transport aérien en Europe que des compagnies aériennes non européennes soient les seuls fournisseurs de services d'envergure sur le continent.

... le bien-être économique global de l'Europe exige une véritable industrie européenne du transport aérien.

4. Le cadre régissant l'aviation internationale doit être déterminé par des pays souverains qui entretiennent des relations entre eux, et nous ne sommes dans ce cas pas opposés à la libéralisation du marché d'un commun accord entre les pays concernés. Cependant, un pays ne devrait jamais imposer une «libéralisation» susceptible de créer un monopole ou un oligopole et qui risque de priver le transport aérien de la participation efficace de l'autre partie, tout en laissant intact de son côté un vaste marché intérieur réservé aux transporteurs nationaux, faussant ainsi le jeu de la concurrence.

5. L'assouplissement des règles relatives à la participation étrangère peut favoriser l'utilisation de pavillons de complaisance et devrait par conséquent faire l'objet d'une étude minutieuse. Il n'est



pas judicieux de proposer l'assouplissement de ces règles avant que les pays concernés ne soient convenus de mesures de sauvegarde appropriées et efficaces.

6. Il n'est pas juste de présumer que le droit commun de la concurrence est capable de parer aux pratiques monopolistiques, oligopolistiques ou contraires au jeu de la concurrence dans le transport aérien international. Le droit commun de la concurrence ne permet pas de trouver une solution rapide et des mesures *a posteriori* se traduisent souvent par des dommages irrécupérables pour l'une des parties. A cet égard, les mesures de protection prévues dans les accords bilatéraux sur les services aériens ont un grand avantage par rapport au droit commun de la concurrence.

En outre, une série d'exemptions des dispositions antitrust récemment accordées aux alliances de mégatransporteurs montre une fois de plus que le droit commun de la concurrence ne peut vraiment pas empêcher la concentration du marché de l'aviation.

7. Il est certain que les contraintes de capacité que connaissent les grands aéroports internationaux continueront longtemps de se faire sentir. Comme l'admettait le rapport également, il n'existe pas de véritable solution à ce problème, qui rend également impossible la libre concurrence. (Bien que le rapport examine certaines idées pour améliorer la capacité, celles-ci ne suffisent pas à lever les contraintes qui pèsent sur les grands aéroports internationaux.)

8. Si une autre étude devait être envisagée, elle devrait être menée dans un cadre où tous les acteurs du marché du transport aérien international puissent être présents. A cet égard, l'OACI, qui est l'organisation toute désignée pour une telle tâche, a déjà entrepris ce type d'étude avec la participation de 25 pays, dont 10 pays de l'OCDE. Il convient d'éviter le double emploi si l'on veut utiliser efficacement des ressources qui sont limitées.



*Annexe 2*

**GROUPE DIRECTEUR DU PROJET DE L'OCDE  
SUR LE TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL**

Le Groupe directeur a été composé de représentants des gouvernements de l'OCDE, de la Commission européenne, des compagnies aériennes, des constructeurs d'avions, des aéroports, des fournisseurs de kérosène, et des organismes de tourisme, qui ont tous contribué financièrement au projet. Le Groupe a été présidé par le Secrétaire général de l'OCDE – M. Jean-Claude Paye (jusqu'en mai 1996) et ensuite M. Donald Johnston.

**Participants principaux aux Réunions du Groupe directeur\***

<b>Aeromexico</b> Mexique	Francisco CONTRERAS	Senior Vice President, International Development
<b>Airbus Industrie</b> France	Michel BIELER	Directeur des relations internationales
	Jean-Louis VAYSSE	Chef du Département études et marchés
<b>Alitalia</b> Italie	Daniele de GIOVANNI	Senior Vice President, Corporate Strategies
<b>American Airlines</b> États-Unis	Robert A. BRITTON	Managing Director, International Affairs
<b>Boeing Commercial Airplane Group</b> États-Unis	William H. LEE	Director, Airline Industry Analysis
<b>Bombardier Regional Aircraft Division</b> Canada	Pierre LORTIE	President
<b>British Airways</b> Royaume-Uni	David HOLMES	Director, Government and Industry Affairs
	DeAnne JULIUS	Chief Economist

---

\* Les positions indiquées correspondent à celles des représentants lors de leur participation au Groupe.

<b>British Petroleum (BP)</b> Royaume-Uni	Chris MOORHOUSE	Chief Executive, Air BP Ltd.
	Alastair CAMERON	Manager, Air BP Ltd.
<b>Civil Aviation Authority</b> Royaume-Uni	Barry HUMPHREYS	Head of Air Services Policy and Industry Affairs
	David BATCHELOR	Head of International Air Services
<b>Deutsche Aerospace AG (DASA)</b> Allemagne	Dieter VOLK	Senior Vice President Engineering
	Wolfgang HACKENBERG	Assistant to the Senior Vice President
<b>Department of State</b> États-Unis	John R. BYERLY	Special Negotiator for Transportation Affairs
	Carl CUNDIFF	Ambassador, Special Negotiator for Aviation
	Robert C. REIS Jr.	Director, Office of Aviation Programs and Policy
	Susan BENNETT	Acting Director, Office of Aviation Programs and Policy
<b>Department of Transport</b> Australie	Chris SAMUEL	Acting Assistant Secretary
<b>Department of Transport</b> Royaume-Uni	Anthony J. GOLDMAN	Under Secretary, International Aviation Directorate
	G. Russell SUNDERLAND	Deputy Secretary, Aviation, Shipping and International
<b>Department of Transportation</b> États-Unis	Susan E. McDERMOTT	Assistant Director for Negotiations
<b>Ministry of Transport, Public Works and Water Management</b> Pays-Bas	Jan Willem WECK	Director-General, Civil Aviation
	René J. FENNES	Assistant to the Director-General, Civil Aviation
<b>Enternasyonal Tourism Investments Inc.</b> Turquie	Tavit KÖLETAVITOGLU	CEO and Managing Director
	Alper ELİÇİN	Assistant Managing Director
<b>Commission européenne</b>	Frederik SØRENSEN	Head of Air Transport Policy Directorate-General for Transport

<b>Federal Ministry of Transport</b> Allemagne	Ingomar JOERSS  Axel GOEHR	Director-General Civil Aviation  Deputy Director Civil Aviation
<b>Groupe Air France</b> France	Henri HIÉ	Chargé de mission
<b>Ministère de l'Aménagement du territoire, de l'Équipement, et des Transports</b> France	Mme Danielle BENADON  Robert ESPÉROU	Directeur adjoint des transports aériens, Direction des transports aériens  Inspecteur général, aviation civile
<b>Ministry of Transport</b> Japon	Jiro HANYU  Shinsuke ENDOH	Deputy Director-General Civil Aviation Bureau  Senior Officer for Air Talks, International Air Transport Division
<b>Ministry of Transport</b> Nouvelle-Zélande	John BRADBURY	General Manager, International Relations
<b>Northwest Airlines</b> États-Unis	Michael E. LEVINE  Richard HIRST	Executive Vice President Marketing  Senior Vice President Corporate Affairs
<b>Scandinavian Airlines System (SAS)</b> Suède	Kjell FREDHEIM  Lennart SVANTEMARK	Senior Vice President, Special Projects  Vice President, Government Affairs
<b>Schiphol Airport</b> Pays-Bas	Hans N.J. SMITS  Geert BOOSTEN	President  Director, Business Develop- ment and Planning
<b>Singapore Airlines</b> Singapour	Karmjit SINGH	Assistant Director, Corporate Affairs
<b>Transports Canada</b> Canada	Ms. Moya GREENE  Robert MAYES  Louis RANGER	Sous-ministre adjoint, Politiques et Coordination  Directeur général, Politique et programmes du transport aérien  Directeur général, Politique et programmes du transport aérien

**Vienna International  
Airport**  
Autriche

**World Transport and  
Tourism Council (WTTC)**  
Belgique

Gerhard KASTELIC

Wolfgang GALLISTL

Geoffrey LIPMAN

Stephen WHEATCROFT

President and CEO

Manager, Aviation Policy

President

Director

### **Secrétariat de l'OCDE**

Wolfgang MICHALSKI  
Directeur

Barrie STEVENS  
Adjoint au Directeur

Kenneth BUTTON  
Conseiller

Peter WEISS  
Administrateur principal



Libreria Hoepli  
Via Hoepli 5  
20121 Milano  
Tel. (02) 86.54.46  
Fax: (02) 805.28.86

Libreria Scientifica  
Dott. Lucio de Biasio 'Aeiuo'  
Via Coronelli, 6  
20146 Milano  
Tel. (02) 48.95.45.52  
Fax: (02) 48.95.45.48

**JAPAN – JAPON**  
OECD Tokyo Centre  
Landic Akasaka Building  
2-3-4 Akasaka, Minato-ku  
Tokyo 107  
Tel. (81.3) 3586.2016  
Fax: (81.3) 3584.7929

**KOREA – CORÉE**  
Kyobo Book Centre Co. Ltd.  
P.O. Box 1658, Kwang Hwa Moon  
Seoul  
Tel. 730.78.91  
Fax: 735.00.30

**MALAYSIA – MALAISE**  
University of Malaya Bookshop  
University of Malaya  
P.O. Box 1127, Jalan Pantai Baru  
59700 Kuala Lumpur  
Malaysia  
Tel. 756.5000/756.5425  
Fax: 756.3246

**MEXICO – MEXIQUE**  
OECD Mexico Centre  
Edificio INFOTEC  
Av. San Fernando no. 37  
Col. Toriello Guerra  
Tlalpan C.P. 14050  
Mexico D.F.  
Tel. (525) 528.10.38  
Fax: (525) 606.13.07  
E-mail: ocd@rtm.net.mx

**NETHERLANDS – PAYS-BAS**  
SDU Uitgeverij Plantijnstraat  
Externe Fondsen  
Postbus 20014  
2500 EA's-Gravenhage  
Voor bestellingen:  
Subscription Agency/Agence d'abonnements :  
SWETS & ZEITLINGER BV  
Heereweg 347B  
P.O. Box 830  
2160 SZ Lisse  
Tel. (070) 37.89.880  
Fax: (070) 34.75.778  
Tel. 252.435.111  
Fax: 252.415.888

**NEW ZEALAND – NOUVELLE-ZÉLANDE**  
GPIegislation Services  
P.O. Box 12418  
Thorndon, Wellington  
Tel. (04) 496.5655  
Fax: (04) 496.5698

**NORWAY – NORVÈGE**  
NIC INFO A/S  
Ostiensjoveien 18  
P.O. Box 6512 Etterstad  
0606 Oslo  
Tel. (22) 97.45.00  
Fax: (22) 97.45.45

**PAKISTAN**  
Mirza Book Agency  
65 Shahrah Quaid-E-Azam  
Lahore 54000  
Tel. (42) 735.36.01  
Fax: (42) 576.37.14

**PHILIPPINE – PHILIPPINES**  
International Booksources Center Inc.  
Rm 179/920 Cityland 10 Condo Tower 2  
HV dela Costa Ext cor Valero St.  
Makati Metro Manila  
Tel. (632) 817 9676  
Fax: (632) 817 1741

**POLAND – POLOGNE**  
Ars Polona  
00-950 Warszawa  
Krakowskie Przedmiescie 7  
Tel. (22) 264760  
Fax: (22) 265334

**PORTUGAL**  
Livraria Portugal  
Rua do Carmo 70-74  
Apart. 2681  
1200 Lisboa  
Tel. (01) 347.49.82/5  
Fax: (01) 347.02.64

**SINGAPORE – SINGAPOUR**  
Ashgate Publishing  
Asia Pacific Pte. Ltd  
Golden Wheel Building, 04-03  
41, Kallang Pudding Road  
Singapore 349316  
Tel. 741.5166  
Fax: 742.9356

**SPAIN – ESPAGNE**  
Mundi-Prensa Libros S.A.  
Castelló 37, Apartado 1223  
Madrid 28001  
Tel. (91) 431.33.99  
Fax: (91) 575.39.98  
E-mail: mundiprensa@tsai.es  
Internet: http://www.mundiprensa.es

Mundi-Prensa Barcelona  
Consell de Cent No. 391  
08009 – Barcelona  
Tel. (93) 488.34.92  
Fax: (93) 487.76.59

Libreria de la Generalitat  
Palau Moja  
Rambla dels Estudis, 118  
08002 – Barcelona  
(Subscripcions) Tel. (93) 318.80.12  
(Publicacions) Tel. (93) 302.67.23  
Fax: (93) 412.18.54

**SRI LANKA**  
Centre for Policy Research  
c/o Colombo Agencies Ltd.  
No. 300-304, Galle Road  
Colombo 3  
Tel. (1) 574240, 573551-2  
Fax: (1) 575394, 510711

**SWEDEN – SUÈDE**  
CE Fritzes AB  
S-106 47 Stockholm  
Tel. (08) 690.90.90  
Fax: (08) 20.50.21

For electronic publications only/  
Publications électroniques seulement  
**STATISTICS SWEDEN**  
Informationsservice  
S-115 81 Stockholm  
Tel. 8 783 5066  
Fax: 8 783 4045

Subscription Agency/Agence d'abonnements :  
Wennergren-Williams Info AB  
P.O. Box 1305  
171 25 Solna  
Tel. (08) 705.97.50  
Fax: (08) 27.00.71

Liber distribution  
International organizations  
Fagerstagatan 21  
S-163 52 Spanga

**SWITZERLAND – SUISSE**  
Maditec S.A. (Books and Periodicals/Livres  
et périodiques)  
Chemin des Palettes 4  
Case postale 266  
1020 Rerens VD 1  
Tel. (021) 635.08.65  
Fax: (021) 635.07.80

Librairie Payot S.A.  
4, place Pépinet  
CP 3212  
1002 Lausanne  
Tel. (021) 320.25.11  
Fax: (021) 320.25.14

Librairie Unilivres  
6, rue de Candolle  
1205 Genève  
Tel. (022) 320.26.23  
Fax: (022) 329.73.18

Subscription Agency/Agence d'abonnements :  
Dynamap Marketing S.A.  
38, avenue Vibert  
1227 Carouge  
Tel. (022) 308.08.70  
Fax: (022) 308.07.99

See also – Voir aussi :  
OECD Bonn Centre  
August-Bebel-Allee 6  
D-53175 Bonn (Germany) Tel. (0228) 959.120  
Fax: (0228) 959.12.17

**THAILAND – THAÏLANDE**  
Sukst Siam Co. Ltd.  
113, 115 Fuang Nakhon Rd.  
Opp. Wat Rajbopit  
Bangkok 10200  
Tel. (662) 225.9531/2  
Fax: (662) 222.5188

**TRINIDAD & TOBAGO, CARIBBEAN TRINITE-ET-TOBAGO, CARAÏBES**  
Systematics Studies Limited  
9 Watts Street  
Curepe  
Trinidad & Tobago, W.I. Tel. (1809) 645.3475  
Fax: (1809) 662.5654  
E-mail: tobe@trinidad.net

**TUNISIA – TUNISIE**  
Grande Librairie Spécialisée  
Fendri Ali  
Avenue Haffouz Imm El-Intilaka  
Bloc B I Stax 3000  
Tel. (216-4) 296 855  
Fax: (216-4) 298.270

**TURKEY – TURQUIE**  
Kültür Yayinlari Is-Türk Ltd.  
Atatürk Bulvari No. 191/Kat 13  
06684 Kavaklıdere/Ankara  
Tel. (312) 428.11.40 Ext. 2458  
Fax: (312) 417.24.90

Dolmabahe Cad. No. 29  
Besiktas/Istanbul  
Tel. (212) 260 7188

**UNITED KINGDOM – ROYAUME-UNI**  
The Stationery Office Ltd.  
Postal orders only:  
P.O. Box 276, London SW8 5DT  
Gen. enquiries  
Tel. (171) 873 0011  
Fax: (171) 873 8463

The Stationery Office Ltd.  
Postal orders only:  
49 High Holborn, London WC1V 6HB  
Branches at: Belfast, Birmingham, Bristol,  
Edinburgh, Manchester

**UNITED STATES – ÉTATS-UNIS**  
OECD Washington Center  
2001 L Street N.W., Suite 650  
Washington, D.C. 20036-4922  
Tel. (202) 785.6323  
Fax: (202) 785.0350  
Internet: washcont@occd.org

Subscriptions to OECD periodicals may also be placed through main subscription agencies.

Les abonnements aux publications périodiques de l'OCDE peuvent être souscrits auprès des principales agences d'abonnement.

Orders and inquiries from countries where Distributors have not yet been appointed should be sent to: OECD Publications, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

Les commandes provenant de pays où l'OCDE n'a pas encore désigné de distributeur peuvent être adressées aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

12-1996

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16

IMPRIMÉ EN FRANCE

(03 97 07 2) ISBN 92-64-25403-X – n° 49212 1997





---

## L'AVENIR DU TRANSPORT AÉRIEN INTERNATIONAL

Quelle politique face aux mutations mondiales ?

Le transport aérien international est en soi une industrie majeure, qui joue aussi un rôle crucial dans le fonctionnement de l'ensemble de l'économie. Confrontée à un environnement économique mondial qui risque d'être de plus en plus volatil et incertain dans les décennies à venir, l'aviation internationale doit s'affirmer comme un secteur efficient, dynamique et attentif aux changements, qui puisse contribuer pleinement au développement économique global. Ce rapport, supervisé par des représentants des gouvernements et des entreprises, aborde les questions politiques clés auxquelles doit faire face le transport international aérien – globalisation, entrée et sortie du marché, concurrence sur le marché, subventions, privatisations, propriété étrangère, etc. Il s'attaque à la question extrêmement controversée de la libéralisation et propose un large ensemble de recommandations pour aider les décideurs politiques à façonner le cadre réglementaire du futur.



(03 97 01 2) FF 230  
ISBN 92-64-25403-X

