

MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE, DU DÉVELOPPEMENT DURABLE
ET DE L'ÉNERGIE

Actes du Colloque DGAC-CSAC du 4 mai 2015

D'une concurrence réglementée à une concurrence loyale



Direction générale de l'aviation civile

Conseil supérieur de l'aviation civile

Clause de non-responsabilité : les vues et opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et la DGAC n'est pas responsable à l'égard du contenu de ce document.

SDE1-2078h

SOMMAIRE

Introduction du colloque par Gilles SAVARY et Patrick GANDIL, respectivement président du CSAC et directeur général de l'aviation civile française 3

Première session. Etat des lieux et analyse de la situation concurrentielle du transport aérien. 5

1. L'observatoire de la concurrence de la DGAC 5
 2. Une vision originale de la recherche économique dans le transport aérien : entre alliances et compétition, la « coopération » 9
 3. Apports de la concurrence : connectivité directe et indirecte en Europe..... 12
 4. Enjeux et pratique du contrôle de la concurrence 16
- Questions relatives à la première session 20

Deuxième session. Conditions de développement d'une saine concurrence dans le transport aérien : peut-on définir un terrain de jeu équitable ? 24

5. La concurrence des compagnies du Golfe est-elle loyale ? 24
 6. Les aéroports dans la stratégie de concurrence 27
- Questions relatives aux deux premières interventions de la deuxième session 29
7. Le dumping social 30
 8. Air France – KLM dans la compétition mondiale 34
 9. L'analyse des économistes réunis par l'OCDE sur la libéralisation du transport aérien.... 36
- Questions relatives aux deux dernières interventions de la deuxième session 40

Troisième session. Quelle évolution pour la concurrence en Europe et en France ? 46

10. La vision des responsables politiques européens. Table ronde. 46
11. Adresse de Violeta BULC, commissaire européenne aux transports 54

Conclusion du colloque par Alain VIDALIES, secrétaire d'Etat, chargé des transports, de la mer et de la pêche. 58



Introduction du colloque par Gilles SAVARY et Patrick GANDIL, respectivement président du CSAC et directeur général de l'aviation civile française

Gilles SAVARY



© Richard METZGER / STAC

Je vous remercie d'être venus aussi nombreux pour assister à ce colloque. Il a été organisé avec l'appui de la DGAC et à l'initiative du CSAC, que j'ai l'honneur de présider. Je tiens à rendre hommage à mon prédécesseur, Jean-François LE GRAND, pour son travail au sein de cette instance. Ces deux instances sont aujourd'hui confrontées à des mutations considérables, extrêmement rapides, très déstabilisantes et cela nous amène à nous poser la question de la régulation du secteur aérien.

On a très largement ouvert la concurrence. Elle est régulée, notamment par l'Europe. J'ai été pendant dix ans député européen et je sais que ce n'est pas seulement de la libéralisation. C'est également de la réglementation et elle est très importante dans de nombreux domaines (concurrence, mais aussi sécurité et droits des passagers). Nous sommes aujourd'hui face à de nouvelles interrogations liées à de nouveaux usages des mobilités. Cela concerne autant le secteur aérien que d'autres secteurs bien établis comme le transport ferroviaire. De nouveaux usages mais également un monde qui est ouvert avec des changements géopolitiques tout à fait considérables. Et puis un « vote par les pieds » des usagers. Ils essaient de trouver à la fois la qualité et des coûts abordables. Nous sommes donc dans un secteur en pleine croissance, et qui a même résisté à la crise par rapport à tous les autres secteurs. Mais nous avons également des acteurs très fragilisés.

Nous avons l'honneur de recevoir pour ce colloque M. VIDALIES, le ministre français des Transports, et Mme Violeta BULC, nouvelle commissaire européenne aux Transports. La question qui est posée aujourd'hui est : ne faudrait-il pas avoir une nouvelle approche, notamment se poser la question du modèle économique des uns et des autres pour avoir peut-être aussi de nouvelles règles de concurrence ou de régulation à l'échelle internationale ? La question est ouverte. En tout cas la question de la compétitivité emporte avec elle de nombreux autres questionnements, évidemment sur les taxes d'aéroport et de contrôle aérien, mais pas seulement. Il y a également les nouvelles concurrences sur les anciens créneaux classiques du monde aérien et les nouvelles concurrences avec de nouveaux services qui sont de véritables innovations, de nouveaux modèles économiques.

Tout ceci interdit le conservatisme. Nous devons regarder les réalités en face plutôt que d'essayer de les refouler. Comment s'y adapter et comment l'Europe doit-elle s'y adapter ? Il s'agit en effet d'enjeux planétaires.

C'est l'objet essentiel de cette journée dont je souhaite qu'elle ne soit pas franco-française et que j'espère très largement ouverte aux questionnements. Nous ne sommes en effet pas, ici, dans une instance paritaire d'une entreprise française et nous sommes ouverts à tous les acteurs et

également à l'étranger. Cela n'interdit *a contrario* aucune question ni aucune préoccupation pouvant émaner des acteurs. Mais nous sommes sur un scope que nous avons souhaité beaucoup plus large et peut-être beaucoup plus audacieux.

Je vous invite donc à n'écarter aucune question. Dans les périodes de changement, et de mutations, rien n'est pire que de refouler, de rester dans le conformisme de modèles qui nous sont chers et familiers, mais qui sont peut-être aussi vieillissants.

Je remercie M. Philippe AYOUN – qui assure également le secrétariat du CSAC – et son équipe, pour l'énorme travail d'organisation de cette journée. Je tiens également à remercier toutes les composantes du conseil supérieur de l'aviation civile – qui réunissent tous les acteurs de l'aérien autour du ministre - pour leur appui enthousiaste à cette réflexion stratégique.

L'aérien est terriblement bousculé pour beaucoup de raisons. Nous sommes aujourd'hui dans un travail un peu conclusif suite à une mission confiée à M. le député Bruno LE ROUX, pilote amateur de son état, sur la compétitivité. Nous aurons l'honneur de l'entendre présenter les conclusions de son rapport lors de la dernière table ronde de cette journée.

(Applaudissements.)

Patrick GANDIL



© Richard METZGER / STAC

Je vous remercie. Le programme de cette journée s'inscrit pleinement dans le cœur de l'activité de la DGAC. Nous animons beaucoup de débats avec l'ensemble des acteurs du transport aérien et des autorités internationales. Il y a bien sûr les sujets de la sécurité et de la qualité environnementale, mais il y en a également beaucoup sur l'efficacité économique du transport aérien. C'est tout naturellement que la DGAC accompagne ces travaux en assurant le secrétariat permanent du CSAC, mais aussi celui, plus exceptionnel, de la mission du rapport LE ROUX l'année dernière.

Ce colloque s'inscrit dans un cycle de séminaires de la sous-direction des études de la DTA. C'est une pratique solidement ancrée. Les deux derniers ont porté sur l'alliance TGV/Avion et sur le nouveau passager aérien. On tient à la fois à générer et à rendre publiques des données, parce que nous avons une solide culture statistique. Il s'agit aussi d'avoir des débats dans un cadre autant que possible international.

Je voudrais enfin, moi aussi, mettre en évidence et remercier par anticipation notre ministre, M. VIDALIES, qui fera la conclusion, et notre commissaire européenne, Mme BULC, qui nous fera une adresse générale sur ce sujet et je voudrais tous vous remercier de votre participation à cette journée sur un thème absolument essentiel. Merci à tous et bon colloque.

(Applaudissements.)

Première session. Etat des lieux et analyse de la situation concurrentielle du transport aérien.

Session animée par Philippe AYOUN

Philippe AYOUN



© Richard METZGER / STAC

Il s'agit avec cette table ronde de donner des repères et un état des lieux. Comment mesure-t-on la concurrence ? Pourquoi la réguler ? Que dit la recherche sur des sujets aussi peu évidents que la flexibilité de la concurrence ?

1. L'observatoire de la concurrence de la DGAC

Philippe AYOUN

Madame COLOMB DE DAUNANT est chef du bureau des études économiques à la DGAC. Elle a suivi une carrière très brillante d'économiste du transport aérien. Elle produit des analyses économiques, notamment sur des questions de compétitivité, de fiscalité et de prix. Elle a ainsi mis en place l'Observatoire des prix en liaison avec l'INSEE. Tout récemment, elle a mis en place l'Observatoire de la concurrence.

Laurence COLOMB de DAUNANT



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

Je vais vous présenter quelques résultats pour l'année 2013 issus de l'Observatoire de la concurrence mis en place il y a quelques années par la DGAC. Nous nous sommes intéressés à la concurrence pour voir comment elle évolue et quelle est son intensité selon les différents faisceaux et suivant les différents marchés concernant la France.

Nous avons considéré deux formes de concurrence.

L'une concerne la concurrence entre transporteurs pour les voyages directs entre deux villes, analysée à partir des données recueillies par la DGAC vol par vol. L'autre regarde la concurrence entre deux transporteurs entre deux villes, que la desserte soit effectuée par un vol direct ou avec correspondance. L'analyse est fondée sur une autre source de données, celles constituées par les MIDT¹. Elles permettent d'obtenir les véritables origines et destination des passagers.

Nous ferons enfin une rapide observation sur l'évolution et le niveau des prix en situation de concurrence.

Tout d'abord, la concurrence sur les vols directs entre deux villes.

Sur la base DGAC, nous avons un périmètre d'analyse représentant à peu près 135 millions de passagers, c'est-à-dire moins que la totalité du trafic touchant la France. Nous avons concentré notre analyse sur les vols touchant la métropole et éliminé quelques flux de faible importance et un certain nombre de vols saisonniers. Leur prise en compte aurait pour effet de multiplier les acteurs, alors qu'il s'agit de vols exploités sur des périodes relativement brèves.

Autre point méthodologique, nous avons tenu compte des liens capitalistiques existant entre les transporteurs de façon à ne pas considérer comme concurrents des transporteurs appartenant à un même groupe et dans certains cas, des liens commerciaux entre transporteurs (appartenance à une même alliance).

On a retenu trois mesures distinctes de l'intensité de la concurrence :

La répartition des routes selon le nombre d'opérateurs en compétition

La répartition du trafic aérien selon le nombre d'opérateurs en compétition sur la même liaison et enfin,

Le niveau de concentration sur les marchés considérés par l'estimation de l'indice d'Herfindahl-Hirschman fondé sur les parts de marché respectives de chacun des concurrents. Il s'agit d'un indice de concentration ; un niveau faible indique donc une forte concurrence.

Premièrement, la répartition des routes selon le nombre d'opérateurs en compétition

En ce qui concerne les liaisons ville à ville, nous avons identifié 798 liaisons en France desservies tout au long de l'année. 63 % des liaisons sont desservies par un seul transporteur, 25 % par deux transporteurs et 12 % par trois transporteurs. Pour le réseau intra métropole, la concurrence est plus faible puisque 31 % des liaisons sont desservies par au moins deux transporteurs. Une autre caractéristique de ces liaisons domestiques concerne la concurrence pour la desserte des territoires d'outre-mer ; celle-ci est beaucoup plus intense car 63 % des liaisons sont desservies par au moins deux transporteurs.

On relève aussi que le marché français a été l'occasion de nombreuses ouvertures de lignes. En 2013, il y a 35 ouvertures de liaisons ville à ville – 24 sont à l'origine ouvertes par les transporteurs à bas coûts – et 26 fermetures de liaisons.

Deuxièmement, la répartition du trafic aérien selon le nombre d'opérateurs en compétition sur la même liaison.

73% du trafic est transporté sur des liaisons assurées par au moins deux transporteurs (liaisons qui ne représentaient que 37% du total). Sur les liaisons intérieures métropolitaines, c'est 53% du trafic (versus 31% des liaisons) qui est transporté sur des liaisons assurées par 2 transporteurs tandis que sur les liaisons long-courrier vers l'outremer, ce pourcentage atteint 98 % du trafic. On vérifie ainsi l'intensité de la concurrence sur ce dernier faisceau et le moindre degré de concurrence sur l'intérieur de la métropole.

Un autre éclairage sur la concurrence est fourni à partir du nombre d'opérateurs sur les liaisons les plus concurrentielles ? Celui-ci atteint le chiffre de 6, sans prise en compte des liaisons saisonnières, ce qui est déjà considérable. Sur ce palmarès qui comporte une centaine de liaisons, il y a des liaisons à fort trafic, représentant deux millions de passagers (Paris-Rome) et d'autres, moins importantes qui représentent de l'ordre de huit cent mille passagers (Paris-Marrakech), mais sont à vocation touristique et assurées par une autre typologie de transporteurs.

¹ Market Information Data Tapes

Troisièmement, le niveau de concentration sur les marchés considérés estimé à l'aide de l'indice d'Herfindahl-Hirschman

Nous avons estimé l'indice Herfindahl-Hirschman pour chacun des faisceaux considérés. Cet indice mesure le niveau de concentration du marché. C'est en fait la somme des carrés des parts de marché de chacun des transporteurs présents sur une liaison ; plus l'indice sera élevé et moins la concurrence sera importante. Nous procédons à l'estimation, liaison par liaison et agrégeons ensuite par faisceau en pondérant par le trafic respectif de chacune des liaisons.

Les différents faisceaux figurent ici rangés par IHH croissant, donc par ordre de concurrence décroissant, allant de 0,36 à 0,78. Ainsi, l'outremer, le Maghreb apparaissent comme les faisceaux les plus concurrentiels, si l'on juge selon le critère de « l'IHH-groupe » pour lequel les transporteurs appartenant à un même groupe sont considérés comme un seul transporteur.

Pour les années 2012 et 2013, l'indice est globalement à 0,61 et ne semble donc pas témoigner d'une intensification de la concurrence. Néanmoins, la concurrence progresse pour les faisceaux long-courriers Asie-Pacifique, Amérique du Nord où l'on gagne quelques centièmes de point. C'est plus particulièrement sensible sur l'outremer où l'indice passe de 0,42 à 0,36, témoignant d'une intensification de la concurrence.

Sur la métropole, la concurrence semble relativement limitée, mais il ne faut pas oublier que la concurrence a souvent dans ce cas été intermodale. La concurrence joue évidemment avec les services ferroviaires et cela n'est pas retracé dans les chiffres présentés.

Intéressons-nous maintenant à la concurrence entre deux transporteurs entre deux villes, que la desserte soit effectuée par un vol direct ou avec correspondance

L'utilisation des bases MIDT offre l'opportunité d'un deuxième cadre d'analyse. Il va nous donner les véritables origine et destination des passagers, fondées sur l'itinéraire réel du passager. Nous avons limité notre analyse aux passagers touchant la métropole et aux liaisons internationales.

La concurrence est présentée sous deux formes : la répartition du trafic entre vols directs et vols avec correspondance (quelle est la part des types d'acheminement dans l'ensemble du trafic ?) et la présentation de l'indice Herfindahl-Hirschman, que l'on pourra comparer avec les premiers résultats obtenus.

Premièrement, la répartition du trafic entre vols directs et vols avec correspondance

Le périmètre d'analyse est plus réduit que précédemment avec 89 millions de passagers. Sur l'ensemble de l'activité internationale, 82 % des passagers voyagent sur des vols point à point. 6 % voyagent avec une correspondance, effectuée dans le pays d'origine ou dans le pays de destination. 12 % sont en correspondance dans des pays tiers. On voit assez logiquement que sur les faisceaux court et moyen-courriers, la part du direct est plus importante qu'elle ne l'est sur les faisceaux long-courriers. Le réseau court et moyen-courrier a en effet un maillage plus dense et l'on peut donc utiliser plus facilement des vols directs.

C'est sur l'Asie/Pacifique (39%) et l'Amérique Latine (47%) que la part des passagers point à point est la plus faible. Corrélativement, on apprécie la part du trafic acheminé en correspondance par un pays tiers : 51 % pour l'Asie/Pacifique et 38 % pour l'Amérique Latine et les Caraïbes.

Pour obtenir une image plus précise de la concurrence, nous nous sommes limités dans un second temps aux destinations desservies directement au départ de France, ce qui réduit le périmètre étudié à 82 millions de passagers et non plus 89.

Dans ce contexte, quel a été le choix opéré par le passager ? La part de passagers utilisant les vols point à point augmente (89 % contre 82% précédemment) et la part de passagers en correspondance (11 %) faiblit.

Comment sont acheminés les passagers ?

Pour l'Asie/Pacifique, les 41 % de passagers utilisant les vols avec correspondance transitent pour 39 % d'entre eux via un point au Moyen-Orient et pour 35 % d'entre eux via un point en Asie/Pacifique. Nous avons également estimé la part des aéroports de correspondance : trois aéroports des pays du Golfe figurent en tête.



Pour l'Amérique Latine, la part des passagers voyageant en indirect est de 34 % avec une grosse majorité (pas loin des deux tiers) de passagers passant par un point intermédiaire dans l'espace économique européen et la Suisse. Madrid est le plus utilisé dans ce cadre-là.

Deuxièmement, l'indice Herfindahl-Hirschman

Voyons quelle modification entraîne la prise en compte des acheminements indirects pour ce qui concerne la valeur de l'indice Herfindahl-Hirschman. Les chiffres présentés sont calculés en prenant donc en compte les liens existant entre les transporteurs au sein d'une alliance. Ils sont à comparer avec les chiffres obtenus précédemment en ne nous intéressant qu'aux données de trafic par vol.

Nous nous apercevons que la prise en compte des vols avec correspondance se traduit par une baisse de cet indice. C'est le signe d'une intensification de la concurrence. Les différences sont donc assez sensibles puisque nous passons pour l'Afrique de 0,74 à 0,41 et de 0,64 à 0,36 pour l'Amérique du Nord. Nous voyons bien qu'il y a une intensification notable de la concurrence sur le long-courrier. La concurrence s'exerce en présence d'un plus grand nombre d'acteurs et de parts de marchés plus équilibrées.

Etudions à présent l'évolution et le niveau des prix en situation de concurrence

Nous avons souhaité vous présenter un robot tarifaire qui nous permet d'évoquer les relations entre l'intensité de la concurrence et l'évolution des prix du transport aérien. Nous avons mis en place cet outil en 2011 pour permettre le recueil mensuel de deux cent mille tarifs à partir des GDS et des sites Internet des compagnies aériennes. Ces tarifs sont relevés pour les destinations les plus significatives de l'activité du transport aérien touchant la France. Ils le sont également en fonction des profils des passagers (antériorité des réservations, durée du séjour, souplesse ou non à accepter des changements de réservation), afin de pouvoir construire l'indice des prix du transport aérien et collaborer avec l'INSEE à l'élaboration de l'Indice des prix à la consommation. Ces éléments permettent également de faire des observations de prix sur des marchés concurrentiels.

Voici par exemple quelques résultats illustrant l'évolution de l'IPTAP2. Nous avons enregistré une baisse de 1 % des prix du transport aérien en 2013 et de 0,1 % pour 2014. Celle-ci est de 3,5 % sur les vols intérieurs pour 2013, mais en 2014, nous avons une augmentation de 4,2 %. Cette augmentation est à mettre en relation avec l'augmentation de la TVA, passée de 7 à 10 % au 1er janvier 2014.

Au niveau international, les mouvements sont assez importants sur deux faisceaux. L'Amérique Latine a connu une augmentation de 2,7 % en 2013 et une baisse de 4,4 % en 2014. Pour l'Asie/Pacifique, nous assistons à une première baisse de 1,8 et à une deuxième de 5,5 %. Cela témoigne de l'intensification de la concurrence sur cet axe.

Nous avons aussi mené une observation sur le marché Métropole/Antilles pour apprécier l'effet de l'entrée, en 2012, d'un quatrième transporteur sur le marché. Les « tarifs d'appel » sont les tarifs minimum pratiqués par les transporteurs. Nous avons pu les relever grâce au robot tarifaire. En décembre 2012, nous constatons que l'arrivée de ce quatrième transporteur se traduit par la mise en vente de tarifs d'appel plus bas que précédemment. Cela a conduit les trois autres opérateurs à ajuster leurs tarifs en décembre 2012 et en septembre 2013.

Nous avons procédé à une autre observation en estimant le tarif aller-retour moyen à partir de nos pondérations. Au regard des courbes pour 2012 et pour 2013, nous voyons que l'augmentation de la concurrence se traduit par une baisse du tarif moyen de l'ordre de 100 euros aller-retour.

Quelles sont les relations entre le niveau de la concurrence et la longueur d'étape ? Sur un graphique, nous avons des points représentant un prix moyen au kilomètre pour une liaison donnée, placés en fonction de la longueur de l'étape. Ces observations permettent de construire une courbe qui illustre une baisse du prix moyen au kilomètre au fur et à mesure que la longueur d'étape s'accroît. Nous avons ensuite positionné – par rapport à la courbe – des points correspondant aux prix moyens au kilomètre sur chacun des faisceaux que nous avons étudiés. Nous y avons figuré à côté le niveau de l'indice Herfindahl-Hirschman, dont je rappelle qu'un indice fort est le signe d'une concurrence limitée. En positionnant les résultats pour les différents faisceaux, nous voyons apparaître d'une part les faisceaux avec une concurrence un peu plus

² Indice des prix du transport aérien

faible avec des points d'indice positionnés au-dessus de la courbe et d'autre part, ceux du Maghreb et de l'outremer pour lesquels l'indice est inférieur et se positionne en dessous de la courbe. Nous apercevons donc qu'à longueur d'étape comparable, les prix au kilomètre moyen du transport aérien apparaissent plus faibles sur les zones à faible IHH, c'est-à-dire à forte concurrence.

En conclusion, nous assistons donc à une adaptation constante du marché et à une accentuation progressive de la concurrence. Les premières observations faites attestent bien des liens entre intensité de la concurrence et pression sur les prix. Sur cette lancée, nous aimerions pouvoir creuser un peu plus toutes ces questions, notamment pour le traitement des accords de partage de codes. Ils posent un problème réel en matière d'analyse de la concurrence. Nous voudrions enfin confirmer les liens entre concurrence et prix.

(Applaudissements.)

Philippe AYOUN

Ces données démontrent que la concurrence dans le transport aérien en France est tout à fait réelle. Elle prend des aspects de plus en plus complexes, car il faut tenir compte des aspects de liaisons directes et indirectes.

2. Une vision originale de la recherche économique dans le transport aérien : entre alliances et compétition, la « coopétition »

Philippe AYOUN

M. Paul CHIAMBARETTO est un jeune chercheur, diplômé de l'École nationale supérieure de Cachan et professeur assistant en marketing et stratégie à la Montpellier *Business School*. Ses travaux portent sur les relations inter-organisationnelles, comme les alliances, sur la compétition et sur les stratégies des marques.

Paul CHIAMBARETTO



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

Je tiens à remercier la DGAC de m'avoir invité à ce colloque. C'est ici que j'ai fait mes tout premiers pas dans le monde professionnel et c'est toujours avec grand plaisir que je reviens. Je vais vous présenter les récents travaux universitaires sur des nouvelles formes de coopération et de concurrence en m'appuyant sur le concept de « coopétition » et tout particulièrement en direction du transport aérien.

Quand on parle d'alliance aérienne, leur grande majorité est dyadique, c'est-à-dire de partenaires deux-à-deux. Actuellement, nous avons à peu près 850 accords de partage de codes. Il s'agit d'un accord qui va autoriser une compagnie A à mettre son code sur une partie des vols d'une compagnie B et de vendre des sièges de manière autonome. J'insiste sur cette dimension de « manière autonome ». Par exemple, un vol entre Ho Chi Minh City et Paris est virtuellement opéré par trois compagnies aériennes, Vietnam Airlines, Air France et Alitalia. L'opérateur en tant que tel est Vietnam Airlines, mais il apparaît virtuellement comme opéré par trois compagnies. Il est intéressant de voir qu'une part croissante de ces vols et de ces accords se fait entre compagnies aériennes concurrentes. Le concept de coopétition a été développé pour l'occasion.

La coopération est un mot-valise issu de « coopération » et de « compétition ». Nous le devons à Ray NOORDA, PDG d'une entreprise informatique aux États-Unis, Novell, dans les années 80/90. Il l'utilise un peu sous la forme d'une boutade pour décrire les écosystèmes d'entreprises coopérant pour certaines activités et en concurrence sur d'autres. Nous voyons dès le début apparaître cette tension entre les deux. En tant que tel, ce concept va naître au début des années quatre-vingt-dix avec le best-seller de deux économistes théoriciens des jeux, Adam BRANDENBURGER et Barry NALEBUFF, où ils essaient de théoriser les avantages et les inconvénients de ces stratégies un peu paradoxales qui relient la coopération et la concurrence en même temps. Les premiers articles scientifiques viennent vers la fin des années quatre-vingt-dix.

La définition de la coopération évolue chaque année au gré des débats. La plus récente et la plus consensuelle est que c'est « une relation paradoxale entre deux acteurs ou plus qui sont simultanément impliqués dans des interactions de coopération et de concurrence, et cela indépendamment de leurs dimensions horizontales ou verticales ». Concrètement, le principe de la coopération est clair. Il s'agit de tirer avantage d'une coopération, comme dans le cas d'une alliance classique entre partenaires purs. C'est accéder à des ressources, à des compétences, à un savoir-faire que l'on ne possède pas. On va avoir droit à cette action grâce à son partenaire. Dans le cadre d'alliances véritablement parallèles, on va essayer d'utiliser de manière optimale des ressources qui sont sous-exploitées, un peu comme dans le cadre des partages de codes parallèles. Mais la spécificité des accords de coopération est que l'on va maintenir de la concurrence entre les partenaires. On va essayer de maintenir une pression concurrentielle. Chaque partenaire doit travailler de manière indépendante. L'objectif est de donner la meilleure prestation au meilleur prix à ses clients. Chaque partenaire est ainsi tenu de fixer ses prix de manière indépendante et nous ne sommes plus du tout dans la logique de collusion que nous pouvions avoir dans certains travaux sur les alliances aériennes.

La coopération dans le transport aérien existe bien et la majorité des transporteurs aériens en font sans le savoir. Énormément de configurations sont possibles, et ma thèse porte là-dessus. Je vais m'en tenir à vous présenter les deux, trois configurations les plus simples et les plus intuitives.

Premier cas, la coopération sur différents marchés. Vous coopérez sur certains marchés, et c'est généralement verticalement, et vous demeurez en compétition sur d'autres marchés. Depuis 2013, British Airways et Qatar Airways sont en concurrence sur la majorité de leurs marchés, et en particulier sur le Londres-Doha, mais ils coopèrent de manière verticale sur de nombreux axes. Il y a des axes en Afrique est en Asie ; British Airways va mettre son code sur les vols opérés par Qatar Airways. À l'inverse, sur plusieurs destinations au Royaume-Uni et en Europe, Qatar Airways mettra son code sur des vols opérés par British Airways.

Dans ce cas-là, l'objectif est de permettre à chaque transporteur de concentrer ses propres ressources (ses avions et son personnel) sur les marchés les plus rentables pour lui et sur lesquels il a un avantage concurrentiel propre, tout en restant présent virtuellement sur les autres marchés grâce à ce partage de codes.

Le deuxième cas est légèrement différent : la coopération sur différentes activités au sein d'un même marché. Nous allons avoir de la coopération sur certaines activités (généralement les activités en amont comme la gestion des horaires, les infrastructures, les bagages). À l'inverse, nos entreprises vont rester concurrentes sur la distribution et sur le « *pricing* ». Les prix seront vraiment fixés de manière indépendante. Entre Emirates et Oman Air, nous voyons ainsi de la coopération horizontale sur la ligne Dubaï-Mascate avec un partage des vols, des horaires et de certaines infrastructures. En revanche, les deux transporteurs demeurent en concurrence sur les prix et sur la distribution. L'objectif est de permettre à chaque transporteur d'accroître virtuellement ses fréquences en rajoutant un certain nombre de vols sur une destination précise et cela sans réduire son taux de remplissage parce que l'on profite des passagers de l'autre. Chaque transporteur reste indépendant dans son offre de prix.

Le troisième cas est une combinaison des deux cas précédents. On le retrouve fréquemment dans le cas de partages de codes de compagnies appartenant aux mêmes alliances globales. Au sein d'un même marché, on va avoir une coopération sur certaines activités et une concurrence sur d'autres activités (« *pricing* » ou distribution). En même temps, sur différents marchés, on va être en coopération ou en concurrence. Les configurations deviennent alors de plus en plus subtiles. Le cas classique est celui de Lufthansa et de Singapore Airlines. Il y a véritablement une coopération sur les vols entre l'Allemagne et Singapour. Elles vont coopérer sur certaines activités et se



concurrencer sur d'autres. L'objectif va être la combinaison des objectifs précédents : augmenter la taille de ses réseaux et ses fréquences, et cela sans mettre en danger son taux de remplissage.

Vous pourriez me dire que je donne des exemples distants et surtout sur le long-courrier. En fait, on peut retrouver ces situations très fréquemment et à différents niveaux. Par exemple, on trouve des accords de coopération sur le court et le moyen-courrier. Sur des réseaux très domestiques, on trouve des accords entre Flybe et British Airways.

Il faut toujours raisonner en termes de marchés pertinents quand on réfléchit à la notion de concurrence. Jusqu'où va le marché ? On trouve des accords entre une compagnie aérienne et un opérateur ferroviaire alors qu'ils sont en concurrence sur certaines lignes (cf. Lufthansa et Deutsche Bahn, Air France et la SNCF avec TGV Air).

Il y a également des accords de coopération sur le long-courrier entre des partenaires appartenant à des continents différents, comme l'Inde avec Iberia.

En tout cas, la coopération apparaît comme une stratégie qui permet d'optimiser l'utilisation de ses ressources en maintenant la concurrence entre les partenaires, et cela afin de respecter les contraintes légales.

Quel est l'impact de la coopération sur la performance ? D'un point de vue théorique, elle devrait normalement améliorer la performance des entreprises, puisqu'elle combine les avantages de la coopération et de la concurrence. Mais qu'en est-il empiriquement ? Les résultats des travaux de différents chercheurs sont relativement contrastés, mais il y a quand même une forte tendance dominante pour un impact positif. Il apparaît que la coopération va avoir un impact positif sur la performance des partenaires, c'est-à-dire que cela va améliorer leur chiffre d'affaires et leurs profits essentiellement. Et les entreprises adoptant des stratégies de coopération vont avoir des parts de marché plus élevées.

Elle a également un impact très fort sur l'innovation. Une grande partie des travaux sur cette notion portent en fait sur les accords entre des partenaires qui vont ensemble faire la R&D et qui vont ensuite être en concurrence sur la distribution. Typiquement, nous avons le cas de Sony et de Samsung. C'est également le cas sur les délais de vente. Les produits vendus dans le cadre d'accords de coopération vont vendus beaucoup plus vite que dans le cadre d'alliances traditionnelles ou quand ils sont vendus sans partenaire. Il y a donc un véritable enjeu pour les entreprises à essayer de pousser la coopération.

Certains chercheurs sont cependant un peu plus réservés sur ces résultats. Comment expliquer les travaux divergents tendant à mettre en évidence un effet neutre voire négatif ? En fait, le grand jeu des chercheurs est de trouver des variables pour essayer d'expliquer quand une relation est pertinente et quand elle ne l'est pas. Il apparaît tout d'abord que les caractéristiques du secteur dans lequel les entreprises font de la coopération est un facteur important. La coopération va être une stratégie plus performante que la stratégie d'alliance plus classique dans les industries avec un très fort niveau d'incertitude et dans celles avec de fortes externalités de réseaux. Et cela tombe bien dans le cadre du transport aérien !

Il y a aussi les caractéristiques des partenaires. Faire de la coopération ne fonctionne pas de la même façon avec tous les types de partenaires et de concurrents. Elle sera d'autant plus importante pour les entreprises de petite taille, parce qu'il va y avoir un effet de levier. C'est aussi le cas lorsque le partenaire concurrent sera loin géographiquement, parce que les complémentarités possibles seront plus riches.

Il y a enfin les caractéristiques du portefeuille d'alliances, soit l'ensemble des alliances au sens bilatéral d'une entreprise donnée. Des chercheurs ont très récemment mis en évidence l'existence d'une part optimale de coopération dans le portefeuille d'alliances d'une entreprise. Cela veut dire qu'une entreprise ne doit pas foncer bille en tête pour faire de la coopération, mais qu'elle doit mélanger les stratégies de coopération avec des stratégies d'alliance et les stratégies concurrentielles classiques. Il y a une sorte de part optimale avec une relation en cloche.

En conclusion, de plus en plus de compagnies ont recours à la coopération dans le transport aérien et la majorité d'entre elles ne le savent pas. C'est une stratégie qui est particulièrement pertinente dans ce secteur caractérisé par une très forte incertitude, par la présence de fortes externalités de réseaux, avec de forts écarts de taille entre les entreprises et les différents partenaires. Il y a enfin un besoin réel d'optimisation des ressources dans un contexte fortement concurrentiel.



La coopération permet de faire cela dans un cadre légal, mais ce n'est pas la solution miracle pour autant. La coopération doit être bien dosée, mélangée avec d'autres types de stratégie, comme celles d'alliance pure et de concurrence. Surtout, la coopération doit être véritablement pensée. La majorité des compagnies aériennes font de la coopération sans le savoir et le fait de ne pas en être conscient fait qu'elles ne vont pas tirer l'ensemble et le maximum des bénéfices de ces stratégies. Il est donc nécessaire pour elles de prendre conscience de ces stratégies. C'est donc une piste que les compagnies aériennes doivent étudier de manière plus systématique, à la fois pour maintenir une forte présence sur l'ensemble des marchés – et c'est pour elles un véritable enjeu – tout en gardant en tête leurs objectifs de rentabilité.

(Applaudissements.)

Philippe AYOUN

Votre intervention nous fait réfléchir sur ces formes nouvelles de concurrence et ces questions de renversement des alliances qui peuvent se produire.

3. Apports de la concurrence : connectivité directe et indirecte en Europe

Philippe AYOUN

Vous avez eu, Monsieur Morgan FOULKES, une carrière très variée : financier à la banque de New York, vous avez ensuite été dans l'unité de politique du transport aérien à la Commission européenne et à la société UPS. Vous êtes depuis quelques années directeur général adjoint du Conseil international des aéroports pour la branche européenne (ACI Europe), dont l'activité est très féconde dans le domaine économique du transport aérien. Vous allez nous présenter votre récent travail sur la connectivité, qui fait beaucoup débat.

Morgan FOULKES



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

Je vous remercie pour votre introduction. Olivier JANKOVEC ne peut pas être avec vous aujourd'hui. Il m'a demandé de le représenter tout en vous priant de l'excuser.

Notre étude sur la connectivité est sortie en juin 2014. Au cours des dix dernières années, le lien entre l'activité économique et la connectivité a considérablement augmenté et l'on observe une forte corrélation entre les niveaux totaux de connectivité aérienne de l'Union européenne et l'activité économique entre l'Union européenne et les différentes régions du monde. Ce lien n'a fait que se renforcer avec le déplacement de l'activité économique vers l'Est observé ces dix dernières années et avec l'émergence de nouvelles puissances commerciales. Naturellement, l'Europe ne peut pas empêcher ce glissement de l'activité économique et elle doit absolument se donner les moyens de participer à ces échanges commerciaux.

Les marchés émergents représentent actuellement plus de 50 % du produit national brut mondial, contre 20 % en l'an 2000. L'Europe en sera donc de plus en plus dépendante pour son commerce extérieur même si la croissance a ralenti en Chine, est à l'arrêt au Brésil et que la Russie est entrée en récession. Il existe un cercle vertueux entre l'activité économique et le développement économique qui fonctionne dans les deux sens puisque la connectivité alimente l'activité économique et vice versa.

Une étude d'impact économique que nous avons publiée au mois de janvier montre qu'une augmentation de 10 % de la connectivité aérienne entraîne une hausse de 0,5 % du PNB par habitant. L'aviation joue un rôle tout à fait essentiel et irremplaçable dans la connectivité de l'Europe. On envisage mal, en effet, de se déplacer autrement qu'en avion pour rencontrer son interlocuteur en Chine ou au Brésil pour signer un contrat. C'est également vrai pour le mouvement des biens et des marchandises à haute valeur ajoutée.

Sous l'effet de l'émergence de nouvelles puissances économiques et du déplacement du centre de gravité de l'économie, les réseaux aériens ont été fortement reconfigurés pour répondre à ces nouveaux besoins. Le transport aérien ne fait en réalité que s'adapter à l'évolution des flux commerciaux.

Le marché aérien arrive tout doucement à maturité. D'après nos contrôles, les taux de croissance que nous allons connaître sur la période 2015/2035 seront à peu près de la moitié de la croissance enregistrée dans l'Union européenne de 1995 à 2015. On table sur des taux de croissance de l'ordre de 1,8 % contre 3,6 % sur cette dernière période.

Cette diapositive est une projection ACI de la croissance du trafic selon les régions du monde : en noir, les chiffres pour 2009 et en jaune la croissance projetée pour 2030. La plus forte croissance est sans surprise attendue dans la région Asie/Pacifique, comprenant l'Océanie et les pays du Golfe. Dans le monde aéroportuaire, on a l'habitude de compter deux fois les passagers : une fois dans l'aéroport de départ et une autre dans celui d'arrivée. Ne vous étonnez donc pas si vous trouvez que les chiffres ici présentés sont un peu différents de ceux que vous voyez habituellement.

Le « développement des nouvelles routes de la soie » pour la période 2011/2015 illustre le développement des réseaux aériens à l'est et au sud de l'Europe. Ces routes n'existaient pas il y a dix ans et elles montrent très bien que l'Europe n'est pas un point de passage obligé pour ces différentes zones aériennes. Ces échanges se font de moins en moins via l'Europe. La question est de savoir comment faire en sorte que l'Europe puisse participer à ces échanges commerciaux.

Vu ces développements, il n'est pas étonnant que le thème de la connectivité se soit invité au niveau national (on pense au débat sur la capacité dans le sud-est de l'Angleterre ces quinze dernières années) comme au niveau européen, avec l'agenda « croissance et emploi » du président Junker et le paquet aérien qui en fait partie, et que nous appelons d'ailleurs de nos vœux.

C'est pourquoi ACI a décidé d'approfondir la question de la connectivité. Nous utilisons une méthodologie développée pour le gouvernement néerlandais et l'aéroport d'Amsterdam par le consultant néerlandais Issues Aviation Economics. L'étude ACI montre l'évolution de la connectivité en Europe sur une période de dix ans. Nous en avons prévu la mise à jour en juin 2015. Elle est indépendante, commandée par ACI Europe. Elle mesure la connectivité au niveau des aéroports, des marchés européens en dehors de l'Union et des marchés de l'Union, l'évolution des marchés nationaux ainsi qu'une analyse de la connectivité par catégorie d'aéroports. On attribue des coefficients, des valeurs en fonction des types de connectivité. Un vol direct a une valeur d'un point et un vol indirect a une valeur comprise entre zéro et un en fonction de la qualité de la connexion, de la distance du détour, du temps de correspondance, du fait de savoir si le transport se fait oui ou non au sein d'une alliance. Nous excluons alors également tous les cas de correspondance individuelle, celle du passager qui, individuellement, combinerait deux billets pour un point. C'est exclu de l'étude, parce que très difficilement traçable dans le cas présent.

L'étude met aussi en perspective le processus de transformation et de réinvention des aéroports. Ils n'ont jamais été aussi actifs pour développer leur connectivité au cours de ces dernières années. On observe une très forte concurrence entre les aéroports pour attirer les compagnies aériennes. Outre le marketing très actif dont ils font preuve, nous observons que beaucoup d'aéroports ont multiplié les ristournes et les rabais pour attirer les compagnies ou conserver les niveaux de trafic existants.

La connectivité est donc devenue un critère de performance pour l'aéroport, qui est acteur et facilitateur des échanges mondiaux.

Notre étude a pour but d'informer le débat tant au niveau national qu'au niveau européen. Je vous propose de revoir avec vous certains de ses résultats.



Sur la période 2004/2014 en Europe, nous avons eu de forts gains en matière de connectivité entre l'Europe et le reste du monde et plus particulièrement entre l'Europe et le Moyen-Orient (+95 %) et l'Asie/Pacifique (+88 %). On voit également que le niveau de connectivité indirecte (+55 %) est plus élevé que le niveau d'augmentation de connectivité directe (+19 %). C'est normal puisque nous avons affaire à une industrie de réseaux et que les gains de connectivité directe bénéficient également à la connectivité indirecte.

Les aéroports de l'Union européenne représentent 80 % du total de la connectivité européenne en 2014 contre 20 % contre l'Europe hors Union européenne. On observe pourtant un phénomène de rééquilibrage progressif au cours des dix dernières années. Il est intéressant de constater que la connectivité a augmenté d'une manière beaucoup plus forte hors Union européenne puisque nous avons des taux de progression de 107 % contre 27 % dans l'Union. Ces différences sont dues à une différence de niveau de maturation des marchés. La base hors Union européenne est beaucoup plus faible et il y a donc un rattrapage à faire. La crise de 2008 a eu un impact significatif sur la connectivité, en particulier dans l'Union européenne, et nous avons assisté à une déconnexion entre l'augmentation du trafic d'une part et de la connectivité d'autre part. De plus, la qualité de la connectivité s'est détériorée au départ de l'Union européenne et principalement vers l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Amérique Latine avec une perte de connectivité directe de 7 %.

La connectivité directe a un fort aspect qualitatif, parce que cela veut dire un temps de parcours plus court et des gains de productivité.

Un fossé s'est également creusé entre le développement de la connectivité dans l'Union européenne et hors Union européenne. Les aéroports hors Union européenne ont vu leur connectivité croître à peu près dix fois plus que ceux de l'Union européenne : 42,6 % contre 4,7 %. Ce sont des chiffres qui combinent la connectivité directe et indirecte.

Les aéroports de l'Union européenne ont retrouvé leur niveau de connectivité directe et indirecte d'avant la crise. Nous observons malgré tout que la connectivité est à peu près stable dans l'Union européenne depuis 2011.

Pour l'évolution de la connectivité entre l'Union européenne et les différentes régions du monde, nous notons que la connectivité directe a diminué vers l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Amérique Latine. Elle a augmenté de manière marginale vers l'Asie/Pacifique. Les augmentations les plus fortes de connectivité directe sont vers le Moyen-Orient (+28 %) et l'Afrique (+27 %).

L'augmentation des flux commerciaux et la croissance économique dans les régions Asie et Afrique n'expliquent pas à elles seules l'augmentation de la connectivité directe avec ces régions. En fait, elle est plus le résultat de stratégies gouvernementales qui visent à utiliser le transport aérien comme vecteur d'activité économique. Elle tire parti d'une position géographique favorable, en particulier pour les aéroports du Golfe et du Moyen-Orient.

Quelles sont les leçons à en tirer ? Bien que l'augmentation de la connectivité soit étroitement liée à l'activité économique, il est possible de l'influencer fortement par des choix politiques et des politiques d'accompagnement. On voit aussi qu'il y a vraisemblablement un potentiel inexploité pour une meilleure connexion aérienne, et donc plus directe, entre l'Union européenne et l'Asie/Pacifique et l'Amérique latine. Entre cette dernière et l'Union européenne, le niveau de connectivité directe a en effet diminué de 3 %.

Pour l'évolution de la connectivité directe par catégorie d'aéroport, nous les classons à l'ACI en fonction de leur taille (plus de 25 millions de passagers, de moins de 5 millions de passagers et les aéroports intermédiaires). Nous constatons qu'il y a une très forte croissance de la connectivité directe dans les aéroports régionaux sur la période 2004/2008 et donc avant la crise. Nous l'attribuons principalement aux compagnies à bas coûts, mais également aux effets de réseaux liés aux connexions de ces aéroports vers les hubs. Par contre, depuis la crise, les aéroports régionaux ont beaucoup souffert en Europe et ont vu leur connectivité directe se réduire de 3,4 %.

Les aéroports de taille moyenne et les hubs ont mieux résisté à la crise, et c'est normal. Ils ont une meilleure mixité de trafic et ne dépendent pas en général d'une seule compagnie aérienne. Par contre, l'évolution de la connectivité s'est surtout faite en matière de connectivité indirecte. Or dans ce cas, la performance des hubs européens n'est pas très impressionnante (+2,1 %).

Les aéroports européens ont également perdu 10 % de parts de marché pour le trafic de correspondance par rapport aux aéroports hors Union européenne et du Golfe. Cela tend à



montrer que l'Union européenne est de plus en plus dépendante de ces hubs pour la connectivité mondiale.

Pour la connectivité intercontinentale, il est important de noter que la plupart des connexions indirectes entre l'Europe et les autres régions du monde passe par des hubs européens (62 %) et principalement dans l'Union européenne. La place des hubs de l'Union européenne dans les échanges mondiaux, c'est-à-dire dans la connectivité intercontinentale qu'ils offrent entre différentes régions du monde, tend à diminuer. Les trois principales plates-formes européennes (Paris - Charles-de-Gaulle, Londres - Heathrow et Francfort) avaient en 2004 3,5 fois le niveau de connectivité intercontinentale par rapport aux trois plus grandes plates-formes du Golfe. Dix ans plus tard, en 2014, cela s'est pratiquement inversé et les trois plates-formes du Golfe ont un niveau deux fois plus important de connectivité intercontinentale par rapport aux trois plus grosses plates-formes européennes. Dubaï seul a à peu près le même niveau de connectivité intercontinentale que les trois plus grands européens réunis.

Quels sont les enseignements à retirer de cette étude ? La connectivité n'est pas un acquis, mais on doit s'en préoccuper et y travailler. Il faut la promouvoir, car il y a un risque réel de contournement de l'Europe dans les échanges mondiaux. Nous pensons que le régulateur a son rôle à jouer pour promouvoir et soutenir la connectivité, en particulier en raison de la forte corrélation entre la connectivité et la croissance économique.

Nous pensons que la connectivité doit être activement soutenue et qu'elle a un rôle important à jouer dans la réalisation de l'agenda « croissance et emploi » de la Commission européenne. Cela implique une politique qui soutienne le secteur et s'attaque aux questions de connectivité en vue de rendre notre secteur plus compétitif. Il y a un thème qui nous est cher : celui de la capacité aéroportuaire. Vu le rôle essentiel des hubs européens en matière de connectivité, vous comprendrez que nous sommes assez inquiets des résultats de l'étude Challenge d'Eurocontrol qui montre que d'ici à 2015, les vingt plus gros aéroports européens seront saturés au même niveau que Londres-Heathrow aujourd'hui. Cela va se traduire par le fait que 12 % de la demande ne pourra pas être satisfaite. 1,9 million de vols ne pourront pas être effectués et 237 millions de passagers ne pourront pas voyager.

Nous estimons donc que nous devons fixer des objectifs à haut niveau en matière de capacité aéroportuaire pour les aéroports de l'Union européenne. Ils doivent être alignés avec ceux du ciel unique et reliés par des stratégies nationales en matière de capacité aéroportuaire.

Quelle est l'évolution de la capacité prévue dans les principales villes du monde d'ici à 2036 ? On remarque l'absence de nouvelles capacités projetées en Europe d'ici 2036, même s'il y a des débats dans plusieurs pays. D'autre part, ACI Europe plaide également pour la renégociation d'accords aériens au niveau européen entre l'Union européenne et ses principaux partenaires commerciaux : finalisation de l'accord avec le Brésil, la Russie (quand les temps le permettront), l'Inde, la Chine, l'Afrique du Sud, le Mexique, les pays de l'Asean et les pays voisins de l'Union européenne.

Nous plaçons pour plus de transparence. Dans certains pays d'Europe, les aéroports n'ont pas accès aux contenus des accords bilatéraux et ne sont pas consultés lors de négociations bilatérales avec des pays tiers. C'est un peu en contradiction avec le démarchage des aéroports pour attirer les compagnies aériennes et avec la concurrence de plus en plus élevée entre aéroports pour attirer du trafic.

Nous plaçons pour une réduction des coûts liés à la réglementation en Europe. J'ai assisté l'année dernière à un colloque qui montrait une augmentation exponentielle des coûts de sûreté en France au cours des dix dernières années. La France n'est évidemment pas un cas isolé. La sûreté représente 4,2 milliards € de dépenses par an, soit plus de 20 % des coûts opérationnels des aéroports alors qu'elle en représentait moins de 5 % en 2001.

Nous demandons une reconsidération des taxes nationales sur le transport aérien, qui génèrent des recettes de l'ordre de 4,3 milliards € au Royaume-Uni, de 1 milliard € en Allemagne et de 200 millions € en Autriche.

Nous estimons qu'une réduction de ces coûts rendrait les aéroports européens et les compagnies qui les servent plus compétitifs.



Le dernier vise à un changement des relations et à un appel à mieux travailler ensemble entre aéroports et compagnies aériennes dans l'intérêt d'une meilleure connectivité pour les passagers et les régions d'Europe.

(Applaudissements.)

Philippe AYOUN

Merci. Pour les 7 % de perte de connectivité directe au niveau de l'Union européenne, j'imagine que cela va être au cœur des réflexions de notre deuxième table ronde.

On manipule effectivement des chiffres. L'important est qu'ils puissent être objectivés et que nous puissions les tracer dans le temps quand nous parlons de croissance comme de compétitivité.

Vous devriez être très sensible, Monsieur SAVARY, aux nouvelles « routes de la soie », parce que je crois que vous avez beaucoup travaillé sur les questions de cartographie innovante.

4. Enjeux et pratique du contrôle de la concurrence

Philippe AYOUN

Emmanuel COMBE est ancien élève de l'ENS, agrégé de sciences sociales et des facultés de droit, docteur en sciences économiques. Depuis 2012, vous êtes vice-président de l'Autorité de la concurrence. Comment apprécier la régulation et le contrôle de la concurrence dans le cadre du transport aérien ?

Emmanuel COMBE



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

Je remercie la DGAC et le CSAC de m'avoir convié. Je vais me centrer sur l'aspect compagnie aérienne, délaissant ainsi la question de l'infrastructure aéroportuaire sur laquelle il y a une abondante jurisprudence. Je vais pour l'essentiel me référer à de la jurisprudence communautaire puisque l'Autorité française de concurrence n'a pas eu à connaître jusqu'à présent d'affaire intéressante dans le domaine de l'aérien. Elle l'aurait pu, si l'opération Air Caraïbe/Corsair avait eu lieu, puisqu'elle aurait dû être notifiée à l'Autorité française.

Je travaille sur la concurrence depuis plus de trente ans. Le titre de votre colloque est extrêmement ambitieux puisque vous avez employé ces deux adjectifs, concurrence « réglementée » et concurrence « loyale ». Vous avez bien fait de distinguer ces deux notions, parce qu'elles renvoient à deux niveaux d'analyse qui sont de mon point de vue tout à fait différents, cela ne signifiant pas que l'un soit plus légitime ou moins légitime que l'autre. Il faut bien distinguer ce qui relève ce que nous pourrions appeler le « contexte concurrentiel » – (« *The same playing field* »), qui renvoie à la notion morale et politique de concurrence « loyale » – et ce que j'appelle les « règles du jeu concurrentiel », qui relève du droit de la concurrence. Cette distinction est extrêmement importante. Quand je parle avec des spécialistes d'autres secteurs, ils me demandent ce que font les autorités de concurrence face aux compagnies du Golfe ou face à la délocalisation de certaines activités. En réalité, ils ne parlent pas du contexte concurrentiel.

Prenons l'exemple du sport. Dans un match de football, il y a des règles du jeu fixées par des autorités, des instances (l'UEFA) et un arbitre fait respecter ces règles du jeu sur le terrain. Du bon respect de ces règles et de l'arbitrage, on peut espérer que le résultat dépend en partie. Mais le résultat du match ne dépend pas que de la qualité de l'arbitre et de ces règles. Si vous faites jouer

le FC Barcelone contre un petit club amateur, vous pourrez avoir le meilleur arbitre du monde, mais il n'en demeure pas moins qu'il est fort probable que l'équipe de Barcelone gagnera. C'est tout simplement, parce qu'il a des moyens que l'autre club n'a pas. Or ce n'est pas dans le pouvoir de l'arbitre de décréter que le FC Barcelone a dépensé trop en matière de joueurs. Ce n'est pas à l'arbitre de répondre si les conditions de travail des joueurs sont satisfaisantes ou non.

Je le répète : cela n'enlève rien à la légitimité de cette question, mais il n'en demeure pas moins que les autorités de concurrence ne sont pas compétentes sur ce contexte concurrentiel.

Ce qui caractérise le contexte concurrentiel dans le domaine aérien, c'est la multiplicité des règles. Il y a des règles fiscales qui ne sont pas les mêmes suivant les pays. Il y a des règles à l'intérieur du secteur, puisque vous avez au moins trois niveaux géographiques avec des règles internationales, des règles européennes et des règles nationales. Il y a des règles qui sont en vigueur dans d'autres secteurs, mais qui ont un impact sur le secteur aérien. Il est ainsi évident que les règles en vigueur en matière ferroviaire peuvent avoir un impact sur les performances dans l'aérien. Il y a des règles générales qui s'appliquent à tous les secteurs en matière de droit du travail, et pas seulement dans l'aérien, comme le droit de la consommation ou des conditions d'exercice des compagnies extra-européennes.

Ces règles influent nécessairement sur la concurrence et donc sur les performances des compagnies aériennes. Personne ne le conteste. Prenons l'exemple des aéroports congestionnés avec l'attribution des slots. L'Europe a fait le choix de la transparence en désignant un coordinateur chargé de gérer la pénurie en attribuant les slots de manière transparente et non discriminatoire. C'est une règle qui ne relève pas des règles de concurrence, mais elle a bien un impact sur la concurrence, puisqu'elle peut conduire certains aéroports à freiner l'essor et l'entrée de nouveaux concurrents. Un des moyens pour les concurrents de rentrer sur ces aéroports est d'ailleurs en réalité de passer par une fusion-acquisition, cette dernière étant en général motivée par la volonté de mettre la main sur des créneaux.

Ces règles influent donc nécessairement sur la concurrence. Deuxièmement, elles sont nombreuses et souvent interprétées très différemment suivant les compagnies. Vous parlerez cet après-midi du droit du travail et de la notion de base d'exploitation. Je me suis quant à moi focalisé sur le droit des passagers. À l'occasion de l'épisode critique du volcan en 2010, Ryanair a estimé que c'était une circonstance extraordinaire et que cela l'exonérait de l'obligation d'assistance et de fournitures de prestations. Par définition, en s'exonérant ainsi, Ryanair gagnait un avantage dans la compétition par rapport à ses concurrents. Le fait d'interpréter de manière différente une règle lui donnait bien un avantage concurrentiel. Mais le juge communautaire est passé par là et la Cour de justice a estimé en 2013 que le volcan était certes une circonstance extraordinaire, mais qu'elle n'exonérait pas la compagnie de l'obligation d'assistance et de fournitures.

Ce contexte concurrentiel est donc fondamental, mais il ne relève pas ce que l'on appelle les « règles de concurrence », c'est-à-dire le droit de la concurrence. C'est à l'exception peut-être des aides de l'État qui sont bien à la confluence des deux niveaux. Je ne m'attarde pas sur ces aides de l'État, mais nous y reviendrons peut-être lors des questions.

Cela explique que, en général, les autorités de concurrence – et parmi elles l'autorité française – n'ont pas leur mot à dire sur le contexte, sauf lorsqu'elles sont saisies à titre consultatif. En 2010, l'autorité de la concurrence a donné son opinion sur le système de la caisse simple *versus* caisse double –, mais ce n'est qu'une opinion. La seule qu'une autorité de concurrence peut dire sur ce contexte, c'est éventuellement de donner son sentiment et son opinion, mais en aucun cas, elle n'a le pouvoir ou la compétence pour le modifier.

Ce droit de la concurrence a vocation à s'appliquer à tous les secteurs économiques. Cela ne veut pas dire que les autorités de concurrence sont des ayatollahs qui ne tiennent pas compte des spécificités d'un secteur. Mais entre tenir compte de ces spécificités et de ces secteurs et considérer qu'ils doivent être exonérés des règles de concurrence, il y a un pas que la Commission européenne n'a pas franchi.

Ces règles de concurrence sont nées en 1957/1958 avec le traité de Rome. Elles ont été véritablement appliquées à l'aérien avec le « Ciel unique » à la fin des années quatre-vingt-dix. Deux ou trois choses caractérisent ces règles. Tout d'abord, elles ne s'appliquent pas aux compagnies européennes, mais aux compagnies qui opèrent en Europe, ce qui n'est pas tout à fait la même chose. Lorsqu'American Airlines et Delta fusionnent, cela a été notifié y compris à la



Commission européenne. Nous sommes bien dans le droit des effets et non pas dans une approche par la nationalité.

Deuxièmement, ces règles de concurrence sont mises en œuvre par des autorités : la Commission européenne en premier lieu et les autorités indépendantes au niveau national, qui ont un fort pouvoir de sanction puisqu'elles peuvent donner des amendes allant jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires mondial. Mais très souvent, et notamment dans le domaine aérien, les décisions d'autorités, et notamment de la Commission, ont pris une autre forme que la sanction. Ce sont plutôt des engagements qui ont été conclus avec les acteurs.

Le droit de la concurrence sait s'adapter, lorsque cela est notifié, aux spécificités du transport aérien. Je reviendrai tout à l'heure à ce sujet sur l'arrivée des compagnies à bas coûts. Le droit de la concurrence est très simple et peut se diviser en trois parties.

Premier point : les pratiques d'entente. La Commission européenne a eu à connaître quelques affaires de cartel, le cartel étant une entente qui n'a pour seul objectif que de faire monter les prix sur le dos des consommateurs. Elles sont dans le monde entier vu comme illicites. Nous avons eu notamment une affaire intéressante de partage de marchés entre SAS et Maersk Air à l'occasion d'un accord de partage de codes. Ils avaient alors décidé que l'un des deux allait se retirer d'une ligne pour la laisser à son concurrent. La Commission a estimé que c'était en réalité un accord de partage de marché. Pour l'affaire British Airways/Virgin Atlantic et le célèbre « cartel du fret aérien », les sanctions ont été dures. En matière de cartel, les autorités de concurrence emploient des moyens qui, pour le coup, si j'ose dire, ne sont peut-être pas très loyaux ou en tout cas pas très moraux. C'est ce que l'on appelle pudiquement les « politiques de clémence » et elles consistent à promettre l'immunité totale aux dénonciateurs. Dans le « cartel du fret aérien », c'est ainsi Lufthansa qui l'organisait pour ensuite le dénoncer aux autorités américaines et européennes.

Il y a beaucoup plus intéressant que les affaires de cartel : la notion d'alliance. Nous connaissons la notion de compétition depuis le traité de Rome. On y lit que les ententes sont interdites sauf si elles contribuent au progrès économique – terme suffisamment vague pour pouvoir y mettre ce que l'on veut – ou à une meilleure distribution des produits. Les pères de l'Europe ont donc très bien compris dès le départ que les ententes n'étaient ni mauvaises ni bonnes et que tout dépendait de la mise en balance des avantages et des inconvénients.

Les inconvénients d'une alliance, c'est qu'elle peut parfois conduire à faire monter les prix. Tout dépend des paramètres de l'alliance. Il est évident qu'une alliance très en amont aura moins d'impact anticoncurrentiel qu'une alliance qui conduirait de facto à se coordonner sur les prix.

Les gains peuvent être par exemple des gains en termes de meilleur maillage du territoire, de réseau. Il y a également éventuellement des baisses de coûts quand on fait de la distribution en commun.

Les autorités de concurrence prennent complètement en compte le fait qu'une alliance n'a pas seulement des effets anticoncurrentiels. Elle peut aussi générer des « gains d'efficacité ». Le but d'une autorité de concurrence est de s'assurer qu'au fond, ces gains d'efficacité, selon la technique de la balance, l'emportent sur les atteintes à la concurrence.

Les abus de position dominante. Il y a certes le droit d'être dominant et d'avoir 100 % d'un marché quand on y est meilleur que les autres, mais un certain nombre de pratiques ne sont alors pas autorisées. Il y a le cas de ce que l'on appelle en droit les « prix prédateurs » : un nouveau concurrent rentre ; je baisse les prix en dessous de mes coûts variables et une fois qu'il est sorti, je remonte les prix. C'est facile à dire, mais difficile à faire ! American Airlines a été poursuivi par le Département américain de la justice pour des prix prédateurs sur la ligne Dallas-Wichita. La *low-cost* Vanguard y rentre en 1995 et American Airlines casse les prix, qu'elle remonte dès que Vanguard a quitté le marché. Cela suffit-il pour autant à démontrer que vous êtes un prédateur ? Le juge a répondu par la négative, car l'on peut avoir deux lectures. On peut estimer qu'en effet American Airlines a baissé les prix dans le seul but de tuer son concurrent pour les remonter ensuite. On peut aussi estimer qu'un concurrent est entré sur le marché et que la concurrence suppose la baisse des prix et que l'on s'ajuste à son concurrent. Il est ensuite tout à fait logique de remonter les prix quand ce concurrent s'est retiré. La décision du juge a bien été que c'était une concurrence très dure d'American Airlines, mais ce que ce n'était pas pour autant une concurrence abusive.

La Commission européenne a fait jurisprudence de l'affaire British Airways/Virgin en matière de rabais de fidélité. British Airways accordait des remises rétroactives et non pas incrémentales aux



agences de voyages. Si vous dépassiez le quota de billets vendus, vous aviez en réalité une remise sur la totalité des billets vendus dans le passé. Cela dissuadait les agences de voyages de vendre les billets de compagnies concurrentes. Le juge communautaire a estimé que British Airways avait abusé de sa position dominante.

Les autorités de concurrence ne se contentent pas de mettre un terme à des pratiques d'entente illicite ou d'abus de position dominante. Il est un secteur où ces autorités interviennent en amont : les fusions-acquisitions. Lorsque deux opérateurs se marient, ils ont l'obligation de le notifier aux autorités de concurrence. Dans l'aérien, la Commission a toujours rappelé qu'elle était favorable par principe aux rapprochements, aux consolidations pour autant qu'ils ne se fassent pas au détriment des prix et des consommateurs. Il est assez rare que la Commission interdise des opérations (au total 24 opérations sur 5 000 notifications, soit 0,5 %), mais il est vrai que nous avons eu quatre affaires contraires dans le domaine aérien. À deux reprises, la Commission a mis son veto à l'opération Ryanair/Aer Lingus. Il y a eu Olympic/Aegean Airlines en Grèce et plus récemment UPS/TNT dans le domaine du fret aérien. Elle a eu à chaque fois un argument assez simple : à l'issue de la fusion, l'entreprise se trouvera en monopole, mais ce n'est pas que cela, car non seulement Ryanair se serait retrouvé en monopole au départ de 32 lignes, mais qui plus est sur un marché qui n'est pas contestable. Il était peu probable qu'un nouvel entrant vienne contester la position de Ryanair.

Ce que l'on observe le plus souvent dans l'aérien, ce sont des engagements. La Commission donne son accord à la fusion, mais néanmoins, elle y met un certain nombre de conditions, soit très souvent la concession de slots à de nouveaux entrants. La Commission a ainsi donné son feu vert à US Airways et American Airlines à la condition qu'un certain nombre de créneaux soit cédé sur Londres-Philadelphie.

Les autorités de concurrence, au fond, ne sont pas dogmatiques. Elles appliquent un droit trans-sectoriel. Pour autant, elles tiennent compte des spécificités du secteur. Il est ainsi extrêmement difficile de savoir ce qu'est un « marché pertinent ». Prend-on les mêmes aéroports ? Sont-ils substituables ? Prend-on en compte la pression concurrentielle du train ? Elles se sont également souvent posé cette question : faut-il distinguer entre la clientèle affaires (« *price et time sensitive* ») et le reste de la clientèle, touristes et « *visiting friends and relatives* » ? La jurisprudence communautaire a souvent dit qu'il faut distinguer ces deux types de clients, parce que les « *pricing* » et les aéroports de départ ne sont pas les mêmes, etc. Avec l'arrivée des low-costs première version, avant que Ryanair ne fasse son virage stratégique vers le business, la Commission dans la cas Ryanair/Aer Lingus a dit que compte tenu des spécificités de cette low-cost, il n'était pas pertinent de faire une distinction entre hommes d'affaires et les autres. En d'autres termes, lorsque je regarde le cas précisément, je m'aperçois qu'elle ne discrimine pas entre les deux types de clientèle et qu'il n'est pas pertinent de reprendre une approche traditionnelle. La Commission a en ce sens mené une analyse relativement originale.

Il y a la célèbre affaire AOM/Air Liberté où le ministre avait estimé qu'ils se seraient retrouvés avec 100 % de parts de marché sur Orly-Toulon et Orly-Perpignan. On serait tenté de dire que 100 % est égal à un monopole ; or en économie, un monopole n'est pas celui qui a 100 % de parts de marché, mais c'est celui qui a 100 % de parts de marché et qui peut augmenter ses prix sans craindre l'arrivée de concurrents. Le ministre dit qu'AOM/Air Liberté décolle d'Orly et qu'Air France peut très vite rentrer sur ces lignes depuis Orly. En clair, la nouvelle entité aura 100 % de parts de marché, mais sera néanmoins en concurrence.

Nous sommes donc bien loin d'une analyse dogmatique ou simpliste. Au fond, nous avons un droit de la concurrence très souple. Il tient compte des spécificités de l'aérien. Les alliances et les partages de codes vont apporter des gains d'efficacité pour autant qu'ils ne conduisent pas à se coordonner sur les prix. Ce droit tient également compte des évolutions du secteur aérien.

Pour autant, et au risque de vous décevoir, le droit de la concurrence n'a pas la vocation à résoudre les problèmes et les questions fort légitimes que vous pouvez vous poser en termes de concurrence loyale.

(Applaudissements.)

Philippe AYOUN

Je vous remercie de nous avoir expliqué des notions assez distinctes et nous pourrions y revenir tout à l'heure quant aux conditions d'exercice de l'industrie dans le domaine social et dans celui



des coûts alors même que la régulation de la concurrence que vous avez décrite concerne plutôt celle de l'organisation industrielle.

Vous avez anticipé certaines de mes questions comme celle de savoir ce que vous pensez de la régulation de la compétition, et vous y avez répondu. Vous avez également avancé l'importance d'avoir des données pour pouvoir travailler dans ce domaine.

Questions relatives à la première session

Éric DEGAND

Vous avez développé les avantages liés à la coopération, mais vous n'avez pas traité les éléments divergents et quand il n'y a par exemple pas de gains. Quelles sont les conditions pour que ces gains ne soient pas au rendez-vous ?

Paul CHIAMBARETTO

De manière générale pour la coopération, lorsqu'il n'y a pas de gains attendus par les partenaires, ils n'ont de toute façon aucune incitation à vouloir créer une alliance.

Comme le faisait remarquer M. COMBE, il y a à la fois des gains, mais encore des aspects éventuellement négatifs. On le retrouve dans les accords de coopération, particulièrement pour tout ce qui concerne la R&D. Sony et Samsung, concurrents, ont décidé de coopérer pour faire des écrans plats sur la partie R&D, mais pour la commercialisation, les deux marques demeurent concurrentes. Des tensions apparaissent entre les partenaires : qu'est-ce que je vais donner et ne pas donner à ce concurrent ? Pour faire votre téléviseur, par exemple, vous êtes dans une situation où vous donnez de l'information à votre partenaire/concurrent si vous souhaitez que votre projet commun réussisse, mais il ne faut pas en même temps lui donner trop d'informations où il les utilisera, sinon pour d'autres projets où il est en concurrence avec vous. Cela est souvent le cas dans le spatial. Thalès et Atrium ont ce type de problématique sur la construction des satellites. Des articles académiques ont été écrits sur le management des tensions dans la coopération pour gérer ce type de problématique.

Éric DEGAND

J'en reviens au match opposant le FC Barcelone à un club de football amateur. J'essaie d'en imaginer les effets sur l'aérien avec des acteurs qui ne sont pas dans les mêmes rapports de taille et de moyens d'investissements et avec les risques que cela représentait dans le jeu actuel.

Paul CHIAMBARETTO

Une compagnie aérienne partenaire en coopération avec des partenaires qui peuvent se détester ou appartenir à des alliances globales différentes va se retrouver face à des dilemmes cornéliens : vers qui envoyer ses passagers en priorité en termes de partenaires ? Air Berlin doit-il les renvoyer vers Étihaad, leur « propriétaire », vers Qatar Airways, leur partenaire, ou vers Air France, dont ils sont aussi partenaires ? Il y a des situations qui peuvent effectivement être très complexes.

Michel WACHENHEIM

Je représente l'Académie de l'air et de l'espace et Airbus. Je n'ai pas entendu parler de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) ou de l'OMC. Qu'en est-il du cadre international ? Les relations aériennes sont régies par des accords aériens et non pas par une réglementation nationale. Or nous avons appris à nos dépens que l'Europe ne pouvait pas imposer ses règles au monde entier.

Quel est le cadre international ? Dans la convention de Chicago, un volet concerne le transport aérien qui donne à l'OACI le rôle de développer le transport aérien dans des conditions de « *fair competition* ». Or nous savons que cette organisation a des compétences et elle en discute. J'ai eu ainsi lors de mes fonctions précédentes des discussions sur le trafic de nuit sur certains aéroports. Pour les États non européens, ceci est « *unfair* », alors que cela figure dans nos réglementations nationales.

J'ai apprécié l'exposé de M. COMBE, parce qu'il fait la distinction entre ce qui relève de la concurrence et ce qui relève de la « morale ». Un État souverain peut décider de développer



certaines pratiques qui peuvent être non conformes aux règles internationales. Cela se règle alors dans des accords bilatéraux, à moins qu'il n'y ait pas d'accord et ce faisant pas de relations.

Philippe AYOUN

Nous avons fait un partage entre différentes formes de régulations. Nous avons choisi de voir la régulation industrielle dans ce premier temps, en sachant que l'exposé de Stephen PERKINS dans la deuxième partie portera sur la définition de la compétition et du cadre des accords aériens.

Emmanuel COMBE

Le droit de la concurrence est intéressant, parce que c'est un droit des effets. Dans la réalité, il est international. Quand la Commission contrôle American Airlines et US Airways, on pourrait se demander de quel droit, parce que c'est deux compagnies américaines qui fusionnent. Certes, mais elles volent en Europe et cela affecte le marché européen et les Européens ont donc leur mot à dire. Même le droit européen peut avoir une dimension « extraterritoriale ». Si deux grandes compagnies asiatiques fusionnent demain, elles devraient le notifier à la Commission européenne et aux États-Unis. Il n'y a pas donc pas de séparation nette entre ce qui ressort stricto sensu du droit européen et ce qui relèverait de la convention de Chicago, etc. Cette dimension « extraterritoriale » pose d'ailleurs des problèmes énormes. Une grande compagnie qui fusionne doit demander l'autorisation à quarante autorités dans le monde. Et je vous rappelle que la Commission a réussi à interdire une fusion entre deux firmes sud-africaines ! Elle est fondée à le faire dès lors que ces entreprises vendent en Europe et qui plus est, les seuils de notification sont très faibles. Ils sont relativement bas pour permettre à la Commission d'avoir un droit de regard.

Quant à la question sur la coopération, ce qui va être quand même fondamental est le degré de coopération. La Commission va vraiment à chaque fois dans le cas par cas : jusqu'où mettre en commun les actifs ? Il y a bien une ligne rouge qu'il ne faut pas franchir.

Mon collègue disait tout à l'heure : dès lors que l'on est complémentaire, il n'y a pas de risques concurrentiels ; vous êtes sur la ligne A et je suis sur la ligne B. Par définition, c'est bon pour le consommateur, parce qu'il va avoir plus de choix, mais attention d'être sûr également que je n'aurais pas pu être sur la ligne A et que vous n'auriez pas pu être sur la ligne B. En d'autres termes, on ne regarde pas que la concurrence effective, mais aussi la concurrence potentielle. Ou, sinon, qu'est-ce que vous faites ? Juste avant de faire un accord de partage de codes, vous retirez d'un certain nombre de lignes ; vous demandez à votre partenaire de faire de même et vous démontrez alors que vous êtes tous deux parfaitement complémentaires. Ce n'est donc pas seulement la concurrence telle qu'elle existe, mais aussi sa potentialité. L'analyse doit être très fine et au cas par cas.

Je vous renvoie à aux décisions Skyteam. Elles sont réglées par des engagements. La Commission européenne a envoyé des griefs et les acteurs ont répondu qu'ils allaient ajuster leur accord pour qu'il soit « immunisé » en termes antitrust. Les alliances sont souvent des questions se résolvant par des engagements des compagnies aériennes. C'est pour une durée limitée, en l'espèce sur dix ans, je crois.

Morgan FOULKES

En Europe, nous avons, je crois, développé un socle législatif très, très complexe et sophistiqué qui est parfaitement adapté au Marché unique européen. La question se pose de plus en plus de savoir si ce cadre est bien adapté à la concurrence au niveau international et si cela permet vraiment à nos compagnies aériennes de concurrencer les compagnies des autres régions du monde et qui ne sont peut-être pas soumises aux mêmes types de réglementations très restrictives. C'est notamment le cas en matière de bruits et de vols de nuit. En interdisant en gros les vols de nuit en Europe, on les exporte en quelque sorte vers d'autres régions du monde. On est dès lors obligés d'avoir un départ de Thaïlande ou d'Asie à une heure du matin. On va devoir de plus en plus aborder ce genre de problématiques. Au niveau des aéroports, on suit de près les évolutions de la législation AESA pour s'assurer que l'on ne va pas au-delà du cadre de l'OACI et que les mesures ne sont pas trop prescriptives et vont trop au-delà de ce qui est prescrit par l'OACI.

Geoffroy BOUVET

Je suis représentant du collectif intersyndical.



Monsieur CHIAMBARETTO, peut-on faire un lien entre la connectivité et le rayonnement d'un pays ? On voit que certains pays ont fait des choix stratégiques comme Singapour : en développant ses liaisons aériennes, ils ont développé leur pays. Quelle serait la conséquence de l'affaiblissement de la compagnie nationale française sur la France elle-même ?

Et pour Monsieur COMBE : vous différenciez bien le contexte de la concurrence ; or si l'on ne lie pas *a minima* les deux, que peut-on imaginer du futur des compagnies françaises qui subissent des contraintes environnementales, réglementaires et des taxes très, très différentes de leurs concurrents ?

Pierre-Olivier BANDET

Je représente Air France. J'ai le sentiment que le diagnostic est bien posé : le risque d'une marginalisation de l'Europe et plus particulièrement de la France dans le transport aérien mondial. C'est pour partie pour des raisons liées à la démographie et aussi du fait qu'il y a des politiques extrêmement volontaristes et affichées de la part d'États, et plus particulièrement des États du Golfe, pour développer un trafic qui, comme chacun le sait, n'a rien à voir avec la population des pays concernés.

J'ai l'impression que nous étions dans des analyses et des grilles de lecture encore anciennes. La copétition est un objet très intéressant en tant que tel, mais la caractéristique des modèles « gagnants » pour les compagnies low-cost ou des compagnies comme Emirates, c'est justement qu'elles n'en font pas du tout. Elles sont dans une logique de développement autocentré et pas du tout dans les logiques très sophistiquées que les compagnies ont pu développer.

Vous avez évoqué les questions des aides d'État et des questions sur la structuration de la gouvernance des aéroports et des aviations civiles. On sait qu'elles sont différentes dans d'autres pays qu'en Europe et les organisations des États du Golfe seraient par exemple complètement hors la loi en Europe.

Je n'ai donc pas le sentiment que toutes les pistes évoquées ce matin répondent à la question d'origine sur le risque de marginalisation du transport aérien européen.

Philippe AYOUN

Vous avez évoqué, Monsieur FOULKES, une perte de connectivité directe de 7 % pour les aéroports européens ; quel est votre pronostic pour l'avenir ?

Morgan FOULKES

Depuis la crise en Europe, nous voyons que l'augmentation de la capacité en Europe est surtout le fait des compagnies à bas coûts (Easyjet, Ryanair) Turkish Airlines. Elles ont augmenté l'été dernier leurs capacités de 4 % sur le marché européen. Les compagnies traditionnelles ont plus tendance à remplacer la capacité existante. Sur les marchés Europe/autres régions du monde, il y a une augmentation des capacités, toujours l'été dernier, de 7,2 %. C'était dû principalement aux compagnies non européennes. Nous avons beaucoup parlé des pays du Golfe, mais pas du développement du nouvel aéroport d'Istanbul. C'est une réelle question, qui sera peut-être abordée plus tard.

Je n'ai pas non plus dit que seule la connectivité directe était bonne ! On voit simplement que l'augmentation de la connectivité au départ des aéroports européens se fait plus en matière de connectivité indirecte. Dans ma présentation, je parlais d'une autre étude de l'ACI où il est démontré qu'une augmentation de la connectivité aérienne de 10 % générerait une augmentation du produit national brut de 0,5 % par habitant. Nous sommes en train de raffiner ces chiffres, car il est possible que ce soit plus élevé dans le cas des hubs.

Emmanuel COMBE

Pour répondre à M. BOUVET, je comprends sa frustration et je la partage, mais ce n'est pas pour autant que j'ai le pouvoir d'y remédier ! On insiste beaucoup sur ce credo à l'Autorité : il serait dangereux que l'arbitre fasse autre chose que ce pour quoi il est payé. À chacun son job. Ceci dit, cela n'enlève rien à la légitimité de votre question, mais c'est le rôle du politique de négocier au mieux les accords bilatéraux. On ne peut pas demander à ce type d'autorité de prendre en compte des facteurs qui ne sont pas juridiques. La notion de loyauté est quand même très délicate ! Où commence-t-elle et où s'arrête-t-elle ? Est-on absolument loyal si l'on est tous identiques ? Si l'on est tous identiques, il n'y a plus de concurrence ! La concurrence est aussi la différence.



C'est donc un concept qui n'est pas illégitime, mais il est heureux que les autorités de la Commission n'aient pas à traiter ce sujet, mais cela ne veut pas dire que d'autres ne doivent pas le faire.

Il y a bien sûr cette problématique des compagnies du Golfe et des nouvelles concurrences à l'intérieur de l'Europe. Pour le coup, les actions des autorités de concurrence peuvent être pertinentes. Je pense en particulier aux relations avec les compagnies low-cost. Je vous renvoie à une décision du Bundeskartellamt dans une affaire Germania contre Lufthansa. On a quand même des outils pour régler au moins la concurrence intracommunautaire.

Gilles SAVARY

Je retiens deux choses de cette première table ronde. La première est qu'à égalité de contexte national, on a plutôt les compagnies historiques qui souffrent et d'autres qui se développent, qu'elles viennent de l'étranger ou qu'elles aient un nouveau modèle économique. La seconde est que l'on a tendance en Europe à ne faire le contrôle antidopage que pour les équipes européennes quand elles rentrent en compétition avec d'autres équipes. C'est un vrai sujet.



Deuxième session. Conditions de développement d'une saine concurrence dans le transport aérien : peut-on définir un terrain de jeu équitable ?

Session animée par Pascal LUCIANI



© Richard METZGER / STAC

5. La concurrence des compagnies du Golfe est-elle loyale ?

Pascal LUCIANI

Les compagnies du Golfe sont bien présentes et suscitent beaucoup de controverses. M. COMBE nous a bien dit que la loi n'allait pas nous aider à répondre totalement à cette question de savoir ce qu'est une concurrence loyale. Existe-t-il une situation de concurrence loyale avec les pays du Golfe ? Dans la négative, y a-t-il des moyens pour rendre cette concurrence plus loyale ?

Regula DETTLING-OTT



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

(Traduction de l'anglais)

Ce thème a représenté un véritable défi pour moi, mais c'est vraiment une excellente question. Qu'est-ce qu'une concurrence loyale et qu'est-ce qu'une concurrence déloyale ? Avant de travailler dans le domaine de l'aviation, je travaillais dans le domaine de l'économie internationale. Je me suis ensuite intéressée aux questions de l'aviation et au cours des dernières années, j'ai été étonnée de voir combien de personnes pensent qu'ils doivent réinventer la roue. Il y en a qui savent traiter de la concurrence loyale. Nous venons d'entendre des gens qui nous disaient que ce débat avait lieu dans différents secteurs. Si nous voulons vraiment faire un pas en avant et régler cette difficile question, à savoir est-ce que la concurrence des compagnies du Golfe est loyale, nous devons essayer de voir comment d'autres ont géré une question similaire.

Nous avons tous vu que l'on ne parlait pas de l'OMC. Or quand on parle de concurrence loyale, on regarde du côté de l'OMC. Et c'est là que l'on constate qu'il y a des réponses précises données à ce qui définit ce qu'est une concurrence loyale. On y trouve un système de règles consacrées à établir une concurrence ouverte, loyale et totalement juste. C'est un ensemble de règles sur le dumping et les subventions. L'Union européenne elle-même a traité des questions de concurrence

loyale. À la Commission en matière économique et financière, nous avons un ensemble de règles que les gouvernements et les entreprises doivent respecter. Les entreprises ne doivent pas signer d'accord restrictif et abuser de leur situation de position dominante. Il ne peut pas y avoir de subventions de l'État, parce que ce serait contraire à l'intérêt commun.

Or tout cela ne s'applique pas à l'aviation. En 1944, la convention de Chicago, dans son préambule, avait établi des principes de concurrence loyale sur la base de l'égalité des opportunités et d'un fonctionnement économique sain. Bien entendu, il n'y avait pas encore beaucoup de clarté sur ce que serait l'aviation internationale quand ces règles ont été établies. Cela se baserait-il sur des accords internationaux ou bilatéraux ?

Après cette convention, les États-Unis ont souhaité avoir un marché ouvert international. Ce sont les Européens et plus précisément les Anglais qui ont demandé des accords bilatéraux. C'est la loi qui prévaut depuis soixante-dix ans.

Que s'est-il passé avec ce concept initial d'opportunité juste et équitable ? Regardons pour ce faire dans les accords bilatéraux. L'OACI a mis en place une matrice où l'on a des opportunités de justice dans le domaine de la compétition pour prendre toute action visant à éliminer toutes les formes de pratique anticoncurrentielle qui nuisent à l'aviation en général. Voilà ce que l'on retrouve dans cette matrice.

Qu'ont fait les pays à partir de ce concept de base ? En regardant les accords passés entre les Émirats Arabes Unis et l'Allemagne en 1994, donc bien avant la croissance extraordinaire des compagnies du Golfe, on lit : vous avez des opportunités justes et loyales, et il y a une prise en compte de toutes les compagnies aériennes de l'autre partie contractante, afin de ne pas avoir d'effets néfastes sur les services aériens que opérés sur ces routes ou sur partie de ces routes. La provision de capacités doit être en lien avec les demandes de trafic et il convient d'atteindre un accord satisfaisant pour ce qui est de la capacité et des fréquences de transports. C'est bien ce qui est défini comme étant une concurrence loyale dans un accord bilatéral, qui, comme je vous le dis, remonte à 1994.

Dans l'article 10 de ce même accord, on définit les principes d'une juste tarification qui permettent de couvrir les coûts de l'opération, de générer un profit raisonnable, qui doit être dans l'intérêt des utilisateurs.

Vous retrouvez ceci dans tous les accords bilatéraux et c'est bien sûr basé sur le principe de la réciprocité.

Au fur et à mesure des années, la notion de concurrence loyale est devenue de plus en plus spécifique. Dans les accords récents passés entre Union européenne et Israël en 2013, on parle d'un « environnement concurrentiel » au terme de l'article 7. Vous y trouvez pour la première fois quelque chose que l'on ne retrouve pas dans les autres accords : la notion de subvention. Les transporteurs aériens ne doivent pas percevoir de subventions. C'est quelque chose que l'on voit très souvent dans l'univers de l'OMC, mais c'est bien la première fois que l'on voit cette notion mentionnée spécifiquement dans un accord bilatéral en matière de transports aériens.

C'est donc plutôt le problème des subventions dont il s'agit et pas tellement de celui des compagnies du Golfe. Les accords bilatéraux ne traitent pas de ce problème, et pourquoi d'ailleurs ? Les négociateurs étaient-ils complètement aveugles ? Non, mais à l'époque, il n'était tout simplement pas nécessaire de parler de subventions dans le monde de l'aviation. De 1940 à 1970, les gouvernements ont régulé les marchés. Ils établissaient les prix avec les transporteurs nationaux. Combien de compagnies aériennes peuvent opérer et sur quelles destinations ? Ils définissaient ainsi les capacités, les fréquences. Il est fascinant d'écouter maintenant des collègues ayant négocié ces accords : ils ne se voyaient que pour discuter du nombre de sièges par semaine et c'était comme cela qu'était réglementé le marché ; personne ne parlait du financement de ces compagnies aériennes. Ce genre de problématique a émergé plus tard.

Par ailleurs, d'autres secteurs du commerce international devaient déjà tenir compte des subventions. Les questions que nous abordons aujourd'hui dans le secteur de l'aviation sont fascinantes pour les spécialistes de l'OMC. Pour eux, le challenge n'est pas de définir les subventions, ce qu'ils estiment savoir bien faire, mais d'établir l'existence de prix prédateurs dans une industrie de services. Là est selon eux le vrai défi et ils sont confiants dans leur capacité à y parvenir.



Regardons maintenant ce qui s'est passé sur le marché qui nous intéresse et revenons ainsi à la question posée par le présent colloque. Intéressons-nous aux diapositives utilisées par la Commission européenne à l'occasion de la dernière réunion de dialogue entre l'Union européenne et les pays de Golfe en octobre 2014 (une prochaine réunion de ce cycle de négociations est prévue à Doha en mai 2015).

Nous voyons sur ces diapositives (qui couvrent la période 2000-2014) quelque-chose que nous n'avons jamais vu auparavant. On voit un accroissement très inhabituel du trafic entre l'union européenne et les Émirats Arabes Unis : pratiquement 60 % par an. On y constate un développement similaire entre l'Union européenne et le Qatar. Si on regarde le nombre de vols opérés par les transporteurs du Golfe, on constate à nouveau un développement très inhabituel : le trafic régulier opéré par l'ensemble des compagnies du Golfe a augmenté de plus de 80 % ! Si on regarde maintenant les paires de villes sur lesquelles les trois grands transporteurs du Golfe opèrent entre l'Union européenne et les pays du Golfe, c'est 62 paires d'aéroports à comparer à 9 paires d'aéroports pour les compagnies de l'Union européenne.

C'est un développement plutôt inédit ! L'accroissement des capacités dans le Golfe est significativement différent de tous les autres marchés long-terme dans les autres régions de du monde sur la dernière décennie. Comment cela a-t-il pu se produire ? Cette situation appelle quelques explications.

Boeing a étudié l'évolution du transport aérien sur quatre décennies et se dit très surpris de voir le dynamisme de la croissance du marché dans cette partie du monde. Pour eux, l'un des paramètres les plus stables au niveau du marché de l'aviation internationale est une croissance de plus ou moins 5 %. Si l'on reprend cet extraordinaire développement présenté par la Commission dans une partie du monde, la question d'une concurrence loyale doit être très sérieusement traitée.

Regardons les impacts pour Lufthansa de cette situation, et les impacts sont les mêmes pour les autres transporteurs européens : sur cette diapositive de notre département juridique on peut voir le développement des compagnies du Golfe dans les trois principaux pays-hubs du groupe Lufthansa (Suisse, Allemagne, Autriche) et constater qu'il existe très clairement un gagnant et un perdant sur le marché vers l'Inde. Ce n'est pas la véritable croissance du marché et nous avons une compagnie qui cannibalise l'autre. Il y a en fait un glissement de connectivité, un déplacement des flux de passagers. C'est également un déplacement d'emplois, et l'on sait très bien ce que représente le stationnement d'un appareil dans un hub européen en termes d'emplois.

Savoir s'il y a oui ou non des subventions est un vrai débat. Les transporteurs du Golfe disent ne pas subventionner ou s'ils reconnaissent le faire, c'est en argumentant du fait que l'Europe et les États-Unis le font aussi. Ils peuvent également prétexter du fait que c'est pour eux un secteur naissant. Or je me demande pourquoi il n'est pas possible d'avoir une discussion basée sur des faits. Travailler en Europe suppose clairement de respecter des règles et c'est vrai pour tous les transporteurs, qu'ils soient ou non européens. En Europe, les subventions sont interdites, point, ou si elles sont possibles, le processus doit être totalement transparent et cela peut faire l'objet d'une plainte devant les tribunaux.

Les pays du Golfe disent que les compagnies aériennes européennes ont reçu des subventions. Comment peuvent-ils le savoir ? Ils le savent, parce que nous avons des principes et que nous les appliquons. L'un de ces principes est que les aides opérationnelles, même dans le cas d'une entreprise qui démarre, sont soumises à la règle des subventions d'État. Au cours des dernières années, la Commission a constaté qu'il y avait des disproportions de subventions et que cela allait en progressant. Qu'a fait la Commission ? Elle a intégré une clause de concurrence en 2012 où il est très clairement défini ce qu'est une subvention. Je pense que ce serait une excellente base pour entamer une discussion. On sait ce qu'est la définition d'une subvention en matière d'aviation. Si l'on pouvait tout simplement en tenir compte, cela nous aiderait à avancer et à ne pas nous retrouver bloqués par toutes ces allégations entendues ici ou là. Cela nous permettrait de mettre ce débat dans un contexte plus large.

La Commission réglemente les affaires de concurrence et le principe s'applique à tous les secteurs économiques. J'ai entendu tout à l'heure dire que la culture de la concurrence est en train de se développer et que le Marché unique ne pouvait marcher que si nous avons des règles sur la concurrence loyale et sur le contrôle des subventions.

La concurrence des pays du Golfe est-elle équitable ? Je répondrai non à cette question. Si les transporteurs du Golfe ou Turkish Airlines demandent un accès libéralisé au marché, ils doivent

respecter les règles de la concurrence loyale et notamment en ce qui concerne les subventions d'État. Ce ne serait pas une concurrence équitable si les règles n'étaient pas les mêmes pour tous les transporteurs et si les règles s'appliquaient différemment dans l'aérien et dans d'autres secteurs économiques. Si nous ne savons pas d'où vient l'argent investi chez nos concurrents, on ne peut pas parler de concurrence loyale. Il faut *a minima* de la transparence pour savoir si la concurrence est loyale et si nous sommes face ou non à des subventions.

La situation a bien sûr évolué au cours des dernières semaines, car de grands transporteurs américains ont présenté des documents ayant déclenché des débats encore plus passionnés sur ce qu'est la concurrence loyale. Est-ce que nous sommes face à ces allégations ou face à des faits réels ? Nous avons encore une fois des débats pour savoir ce qui se passe réellement dans le Golfe pour expliquer ces chiffres.

Cette concurrence peut être loyale, bien sûr, et nous sommes prêts à entrer en concurrence avec eux. Nous en avons l'habitude car nous avons un marché européen de l'aviation complètement libéralisé qui permet l'investissement transfrontalier dans les compagnies aériennes et nous pouvons. Maintenant, nous devons mettre les choses en pratique pour savoir si nous sommes tous soumis aux mêmes règles. Un organisme indépendant comme la Commission –, parce qu'elle n'est pas propriétaire d'aéroports ou d'avions – est en mesure de nous dire si c'est de la concurrence loyale. L'OMC peut également en parler, parce qu'il y a là des experts pouvant déterminer si des subventions sont justes et loyales ou si le développement du marché doit être revu. Il s'agit d'avoir un arbitre qui ne se contente pas de regarder le respect des règles. Il doit pouvoir sortir un carton rouge de temps en temps.

(Applaudissements.)

Pascal LUCIANI

Votre exposé était parfaitement clair, sur la base du droit et sans langue de bois. Vous avez analysé comment cela pouvait s'appliquer à la compétition entre les compagnies du Golfe et les compagnies européennes ; vous avez conclu qu'en l'état actuel, il n'y avait pas de compétition équitable entre les pays du Golfe et ceux de l'Union européenne, mais vous avez quand même tendu des perches pour ce qu'il était possible de faire pour rétablir ce caractère équitable de la compétition.

6. Les aéroports dans la stratégie de concurrence

Pascal LUCIANI

Notre prochain intervenant, Peter van LAARHOVEN, est directeur du développement Corporate de l'aéroport de Schiphol et a été pendant dix ans directeur de la stratégie à TNT. Vous avez une formation économétrique. Le développement de Schiphol est remarquable et demande à être étudié.

Comment les aéroports peuvent-ils intervenir dans ce débat sur la concurrence ?

Peter van LAARHOVEN



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

(Traduction de l'anglais)

Merci de me donner l'occasion de parler de la concurrence du point de vue des aéroports. Schiphol n'est qu'un exemple parmi d'autres d'un grand aéroport, mais j'espère qu'il est vraiment représentatif.

Qu'est-ce que les aéroports et en particulier celui de Schiphol peuvent faire pour répondre à cette problématique de la concurrence ? La mission de l'aéroport de Schiphol est de relier les Pays-Bas. Il s'agit bien évidemment d'être rentable en reliant les Pays-Bas. Nous facilitons les connexions avec beaucoup de grands centres économiques et politiques pour que les Pays-Bas soient concurrentiels et attractifs. Il y a aussi la connexion pour permettre aux gens de se rencontrer, de rendre visite à des amis, etc. En un mot, c'est pour se rendre « plus complet » et c'est pourquoi on dit qu'il s'agit de « connecter pour compléter ».

Quelques chiffres pour 2014 en ce qui concerne les connexions directes : 319 villes à travers le monde, plus de 55 millions de passagers. Nous avons estimé à 26 milliards € notre contribution au PIB il y a quelques années. 60 000 personnes travaillent à l'aéroport de Schiphol et 170 000 emplois dépendent de l'aéroport dans la région. C'est donc un moteur très important pour l'économie.

Quand on parlait auparavant de la concurrence pour un aéroport, on parlait surtout de Londres, de Paris, de Francfort ou parfois de Madrid. Maintenant, on parle de plus en plus du Golfe et d'Istanbul.

Un graphique nous montre le nombre de passagers en transfert – sans double-compte – en 2003, 2008 et 2013. Nous voyons une augmentation remarquable pour Dubaï, Doha et Istanbul. Dubaï était dixième en 2003 et numéro deux en 2013. On remarque la même évolution pour Istanbul et Doha.

Amsterdam s'est également amélioré pour le positionnement, mais ce n'est pas de manière aussi spectaculaire que pour le Golfe. On pense que cette tendance va se poursuivre. En 2030, Dubaï sera le plus grand aéroport du monde après celui de Pékin. Celui d'Istanbul fera partie des dix plus grands.

Regula DETTLING-OTT nous l'a déjà dit : les transporteurs du Golfe vont de plus en plus en Europe. En 2014, les Émirats desservent 38 destinations en Europe. En 2006, 60 % de l'ensemble de la connectivité intercontinentale de l'Europe passait par les cinq grands hubs, ce chiffre diminuera à 54 % en 2040.

On constate les mêmes tendances pour les aéroports que pour la concurrence entre les compagnies aériennes : une montée spectaculaire des aéroports du Golfe et Istanbul. La grande question qui se pose aujourd'hui est donc bien de savoir quelle est la qualité de la concurrence. Il y a selon moi beaucoup de confusion quand on cherche à déterminer si cette concurrence est loyale. Dans un article, le professeur Jaap de WIT a réalisé une analyse approfondie de l'augmentation des coûts dans les Émirats et en Europe et faire remarquer que 85 % de la différence peut être expliquée par un coût de main-d'œuvre beaucoup plus faible et par le fait que la situation géographique des transporteurs du Moyen-Orient leur permet de gérer des long-courriers plutôt que des courts et moyen-courriers comme la plupart des transporteurs européens. 15 % seulement serait lié au contexte concurrentiel loyal (« same level playing field »).

Nous voyons ensuite le coût unitaire des grandes compagnies aériennes par rapport la longueur des étapes. Emirates peut parcourir des distances beaucoup plus longues que les transporteurs européens et ils ont donc un coût unitaire plus faible. Par contre, Singapore Airlines est au même endroit de la courbe et nous n'en parlons pas beaucoup alors qu'ils sont le même positionnement qu'Emirates.

D'un autre côté, les transporteurs du Golfe ont reçu plus de 40 milliards € en subventions ces dernières années. Quant à savoir si c'est légal ou non, la question se pose encore aujourd'hui. Pourquoi faut-il s'en inquiéter pour les hubs et les transporteurs européens ? Pour l'aéroport de Schiphol, le secteur de l'aviation contribue pour 11 milliards € au PIB des Pays-Bas et représente 170 000 emplois, mais son impact total, est de 26 milliards € et presque 300 000 emplois. Là est le véritable défi.

L'autre point important est la connectivité. Selon un rapport demandé par l'aéroport d'Heathrow il y a quelques années, on remarque cette statistique intéressante : il y a vingt fois plus de commerce avec des villes liées directement au Royaume-Uni que pour des villes n'ayant pas de connexion



directe avec le Royaume-Uni. La santé du secteur de l'aviation est donc très importante pour l'économie européenne.

Que pouvons-nous faire en tant qu'aéroport ? Pour être honnête, un aéroport en soi ne peut pas faire grand-chose. Il peut faire un peu, mais il est plus important pour nous de nous organiser en tant que secteur de l'aviation au global.

Quand on se demande comment augmenter la compétitivité du secteur de l'aviation, on pense à quatre dimensions. Il y a tout d'abord l'aéroport lui-même et il faut s'attacher à faire deux choses : être très focalisé sur les coûts. Nous souhaitons avoir ainsi le hub le moins cher d'Europe et d'ailleurs, nous le sommes devenus cette année. Et nous devons continuer à investir dans la qualité comme dans la capacité. Nous allons investir plus d'un milliards € dans les années à venir pour passer de 55 à 65 millions de passagers.

Un autre axe important est celui de la politique de l'aviation. Aux Pays-Bas, nous avons essayé d'inciter les passagers voyageant pour leurs loisirs à ne plus utiliser l'aéroport d'Amsterdam et de lui préférer des aéroports régionaux. Il s'agit de sélectivité, c'est-à-dire que les connexions desservies à partir des grands hubs sont les plus importantes pour la croissance économique. Les vols pour les loisirs sont peu concernés par cette dimension. Il est très difficile de mettre cette politique en œuvre, parce que nous n'avons pas d'instruments pour obliger les transporteurs à ne pas aller à Schiphol et à aller dans un aéroport régional. On ne peut le faire qu'en les incitant, mais il n'en reste pas moins que c'est un concept intéressant.

En tant qu'aéroport, notre rôle est limité et se concentre au niveau de la connectivité au sol, une véritable connectivité avec des routes et des autobus reliés à l'aéroport.

Il y a aussi le ciel européen unique.

La troisième dimension, nous en avons beaucoup parlé ce matin, est celle de la concurrence à armes égales et la quatrième la coopération sectorielle.

Sur ce point, nous avons mis en place aux Pays-Bas le concept de port principal (« *main port philosophy* »), une expression qui n'existe pas en anglais. C'est un concept que nous partageons avec Air France/KLM. On parle alors de trois choses : le réseau hub se trouve au centre. C'est le plus important et sans un renfort du hub, nous n'aurions pas la connectivité qui est la nôtre actuellement et qui renforce la santé économique des Pays-Bas.

Autour de ce hub, nous avons un deuxième cercle : un aéroport concurrentiel dont les coûts doivent être abaissés et les infrastructures orientées pour connecter les passagers. Les systèmes de bagages doivent être conformes.

Le troisième cercle est aussi très important : celui de la région où se trouve l'aéroport. Elle doit continuer à être une région attrayante pour y habiter et nous avons donc un dialogue continu avec les gens habitant autour de l'aéroport. Nous prenons beaucoup de mesures pour réduire le bruit. C'est en vue de positionner le secteur de l'aviation et l'aéroport comme un secteur contribuant fortement à la santé économique de la région.

C'est donc notre réponse en matière de concurrence en tant qu'aéroport. Nous n'avons pas le rôle le plus essentiel, mais avec nos partenaires du secteur (KLM, le système du trafic aérien, l'État néerlandais et les autres compagnies aériennes qui nous desservent), nous essayons de fonctionner dans la limite de ce cadre.

Pascal LUCIANI

Merci beaucoup pour cette très intéressante intervention. Vous dites que la connectivité doit être au bénéfice de l'économie et vous parlez également des aéroports régionaux. Schiphol se veut en complémentarité et non pas en concurrence sauvage et encourage le développement des aéroports régionaux.

Questions relatives aux deux premières interventions de la deuxième session

Laurent MAGNIN

Je suis vice-président de Fnam-XL Airways. Ce chiffre de 85 % est effectivement frappant quant à la localisation des compagnies du Golfe, mais au-delà, un échec absolument faramineux a été avoué : l'échec politique européen. Finalement, on demande aux compagnies européennes de

jouer au Monopoly, mais il reste la rue Lecourbe. On nous a piqué les maisons, les hôtels et l'on nous pique maintenant les terrains. Pourquoi ? Parce qu'il n'y a pas de considération politique européenne pour l'aérien. Il faut que cela soit dit aujourd'hui. Il faut que cela soit entériné, que cela soit mis frontalement face aux politiques européennes et à l'exécutif européen. Finalement, nous sommes sur une planète où 95 % du secteur aérien est encore soutenu par les États (la Chine, une partie de l'Amérique latine). Les États-Unis ont trouvé quelque chose de plus malin : dès que cela ne va plus, ils ont le « *chapter eleven* »... Formidable ! On élimine les créanciers, mais on continue. Nous, en fait, nous sommes une petite bande de vertueux au milieu d'un marché très soutenu politiquement et nous sommes en train de le payer de manière dramatique en ne créant plus aucun emploi.

C'est un vrai message que j'adresse aux Européens. Je voudrais que le politique européen regarde en face tout ce qu'il a pris à l'aérien européen, ce qu'il a mis dans le ferroviaire à coup de dizaines de milliards, et dont on sait aujourd'hui que ce n'est pas forcément rentable.

(Applaudissements.)

Erick DERIVRY

(Traduction de l'anglais)

Je représente le syndicat national des pilotes de ligne. Vous avez expliqué à quel point il était important d'être à armes égales entre compagnies. Que pensez-vous de la situation entre les aéroports dans les pays européens ? Il n'y a pas de comparaisons entre les aéroports en Europe. Il y a beaucoup de différences dans les revenus des aéroports. En France, les compagnies sont très préoccupées par les aéroports français. Or il me semble que les aéroports ne sont pas tous gérés partout de la même manière en Europe.

Peter van LAARHOVEN

(Traduction de l'anglais)

Pour nous, la concurrence entre les grands aéroports est à armes égales. Il n'y a pas de problèmes pour nous même s'ils sont effectivement gérés différemment. Certains sont cotés en Bourse et d'autres, comme Schiphol, sont détenus par le gouvernement. Cela dit, ce n'est pas pour nous un préalable de concurrence. Ce qui nous inquiète un peu est l'aide d'État pour les petits aéroports. La Commission européenne a pris dernièrement des décisions en la matière, mais ce débat n'est pas pertinent pour les Pays-Bas, parce que nous n'avons qu'un seul aéroport.

7. Le dumping social

Pascal LUCIANI

M. LUDVIGSEN est directeur général adjoint des transports du Danemark. Il a en particulier travaillé sur le sujet social et son rapport fait autorité. Il a vingt-cinq d'expérience dans le domaine de l'aérien et dans la régulation des transports en général.

(Traduction de l'anglais)

Le dumping social est difficile à définir même si nous avons commencé à en parler dès les années 2000. En tout cas, tout le monde est d'accord pour dire que c'est n'est pas bon. Le dumping, c'est vendre à perte sur une période de temps courte et avec l'idée d'éliminer complètement la concurrence pour aboutir à une situation qui n'est finalement pas du tout au bénéfice des clients.

Qu'est-ce qui est en jeu ? Quels sont les concurrents qui pourraient se voir complètement évincés ? Que risque-t-il de se passer si nous ne faisons rien ?



Keld LUDVIGSEN



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

(Traduction de l'anglais)

Merci de me donner de la parole pour parler de ce sujet important pour l'aviation. Pour moi, c'est en lien avec d'autres sujets qui ont été évoqués ici aujourd'hui et c'est tout à fait au cœur du sujet suivant, c'est-à-dire comment maintenir un secteur de l'aviation en Europe avec un niveau de sécurité décent ?

Cela fait également le lien avec le maintien de l'emploi en Europe. Des millions d'emplois et des milliards d'euros de PIB sont en jeu. On peut y parvenir en créant un terrain d'égalité pour les compagnies aériennes. Il y a deux dimensions : les vols intra-européens avec les compagnies aériennes européennes qui se font de la concurrence, et nous avons évidemment dans ce cas de la marge de manœuvre. Mais l'Europe n'est pas une île isolée. Des vols arrivent de partout dans le monde et ils augmentent la concurrence entre les compagnies aériennes européennes et celles de pays tiers. Nous devons donc trouver des solutions pour que ces compagnies aériennes des pays tiers ne créent pas des conditions de concurrence défavorables aux compagnies aériennes européennes.

A-t-on une égalité au niveau européen ? L'Union européenne doit ici jouer tout son rôle. J'ai analysé avec soin les causes fondamentales du problème. Nous devons parler de tous les problèmes liés aux nouveaux modèles économiques de l'industrie aérienne. Quelle est d'abord la nature spécifique de l'industrie aérienne ? Elle est de par sa nature une industrie transfrontalière amenant des passagers d'un pays à l'autre. Ceci va contribuer à l'idée fondamentale des Nations unies qui a permis d'établir la convention de Chicago en 1944 et qui constitue le régime réglementaire de l'aviation.

L'aviation s'est vue doter d'une série de libertés qui étaient tout à fait nouvelles dans le monde des transports. Pendant les cinquante premières années, elle s'est développée rapidement. Ce développement s'est fondé sur trois piliers : la libéralisation dans les années quatre-vingt-dix ; l'émergence des compagnies aériennes que j'appelle « virtuelles » ; l'émergence des compagnies aériennes transnationales.

Jusqu'à la libéralisation initiée dans les années quatre-vingt-dix par l'Union européenne, l'aérien était dominé par des grands transporteurs nationaux (Iberia, Lufthansa, Air France, etc.). Ils opéraient depuis leur hub où ils avaient établi des complexes qui faisaient qu'il était difficile pour les compagnies aériennes d'aller dans d'autres endroits. Le résultat de cette libéralisation est ce que l'on a appelé les « compagnies point à point ». Elles n'opèrent pas dans les hubs et n'ont pas de sites complexes et coûteux au niveau des aéroports. Cela leur donne la possibilité de se déplacer vers d'autres villes rapidement et sans coûts excessifs. Cela leur donne donc plus de souplesse et de flexibilité, ce dont bénéficient les grandes compagnies aériennes nationales. On a vu alors apparaître une croissance du nombre de vols et de passagers du fait d'une concurrence sur les prix, et ce au bénéfice des passagers. La grande concurrence sur les coûts a obligé les compagnies traditionnelles à abaisser également leurs coûts.

Les coûts d'un vol sont les mêmes qu'ils soient supportés par des transporteurs traditionnels ou par des transporteurs point à point. Ainsi, les coûts de Lufthansa se décomposent en coûts de carburant (toujours plus ou moins les mêmes), soit 30 à 40 % du coût d'un vol. Il y a le coût des amortissements d'appareils, aux alentours de 8 %. Les frais de ligne sont de 4 %. Les taxes d'aéroports quand on utilise le même aéroport sont de 7 %. Les coûts d'entretien sont de 8 %, etc.

Tout ceci laisse peu de marges à la concurrence sur les coûts entre compagnies. Cela se limite tout d'abord à la flexibilité de la compagnie aérienne à s'adapter aux conditions du marché, aux fluctuations saisonnières, aux changements de routes et aux structures de routes, etc. Il y a deuxièmement la capacité de la compagnie aérienne à contrôler ses coûts d'équipage (nombre d'heures, flexibilité de l'emploi et conditions de travail en général).

Pour ce qui est de la capacité à contrôler les coûts des équipages, il y a des compagnies aériennes qui ont beaucoup travaillé à ce sujet. Pour en rester à la Lufthansa, elle doit faire face à la concurrence sur 16 % du coût total d'un vol. Cette concurrence sur le coût de l'équipage est un des éléments moteurs du dumping social. Les transporteurs point-à-point ont un avantage par rapport aux transporteurs traditionnels. Ils n'ont pas de structures complexes et onéreuses et cela leur permet de déplacer leurs structures de routes et de lignes. Les transporteurs point à point perdent certaines routes. Ils abandonnent également certaines lignes qui ne génèrent pas suffisamment de revenus. Ryanair est encore le premier de la classe dans cette catégorie. Cela montre que cette compagnie aérienne est tout à fait capable de s'adapter aux changements. Ils ont donc une facilité à s'adapter facilement. La flexibilité et l'adaptabilité sont au cœur de leur modèle économique.

Comment l'aviation civile s'est-elle développée ? Vous avez des compagnies aériennes qui emploient tout leur personnel, opèrent leurs services au sol, etc. Aujourd'hui, la plupart de ces services sont externalisés vers des sous-traitants qui peuvent éventuellement être des filiales du groupe. Mais ils sont néanmoins des sous-traitants et ils sauront gérer en tant que tels pour pouvoir générer de la flexibilité. C'est une réalité pour l'emploi des pilotes et des PNC³. Vous avez de nouveaux modèles d'emploi qui ont émergé où les pilotes et les PNC sont employés à la vacation ou sont travailleurs indépendants offrant leurs services à des agences de travail temporaires ou à la compagnie elle-même. Ces agences sont présentes en Europe et dans d'autres pays. En utilisant ce genre de modèle, la compagnie aérienne prend la responsabilité de fournir le service de pilotes et d'équipages même lorsque les pilotes sont malades. Et ils sont capables de les remplacer rapidement. Les pilotes sont remplacés par des pilotes ou des équipages travailleurs indépendants, ce qui élimine les coûts d'uniformes, etc. La compagnie aérienne se dégage d'une partie de ses responsabilités d'employeur, mais dans le même temps, cela crée des complexités, augmente l'insécurité pour les membres de l'équipage. Quelles sont les règles s'appliquant à la relation d'employé ?

Ces formes atypiques d'emploi pourraient ne pas poser de problèmes, mais il y a malgré tout de plus en plus d'inquiétude de voir ces moyens atypiques être utilisés. Cela pourrait entraîner des abus au détriment des pilotes et équipages concernés. L'université du Kent a publié en mars 2015 une étude complète sur ce sujet avec le soutien de la Commission européenne. Le recours à ces emplois indirects est une règle chez les grands transporteurs tels qu'Iberia, British Airways, mais également chez Easyjet alors que Ryanair utilise de plus en plus de pilotes ou de PNC travailleurs indépendants ou à la vacation. Dans ce sens, ces compagnies aériennes sont devenues virtuelles et elles ont la capacité de s'adapter très rapidement aux conditions du marché. Cette nouvelle tendance s'est accrue. Il y a aujourd'hui des compagnies aériennes qui sous-traitent la plupart de leurs activités à des sous-traitants, tout comme Nike ou Apple ne produisent plus ce qu'ils vendent. Ils conservent les fonctions de R&D, de vente et de marketing, mais tout le reste est sous-traité.

C'est un des principaux effets de la mondialisation, mais ce qui fait la différence entre les compagnies aériennes et les compagnies vendant des produits de consommation sont deux caractéristiques importantes. Tout d'abord, les compagnies aériennes sont par nature transnationales et elles peuvent donc déplacer leur production d'un État à l'autre.

Deuxièmement, la sécurité est évidemment essentielle dans le domaine de l'aviation et tous les systèmes sont en place pour s'assurer que chaque maillon de la chaîne est sécurisé, et ce même quand il est sous-traité. Or la question est : qui assure la responsabilité totale de la sécurité ? Il n'y a pas pour l'instant de risques liés à ces nouveaux modèles économiques, mais ils ont pour moi le potentiel de créer ces problèmes d'insécurité, parce que les règles de sécurité ont été élaborées à une époque où le modèle économique était totalement différent. Peut-être que ce modèle économique ne crée pas des problèmes de risque de sécurité et peut-être n'est-ce que le manque de réglementations passées au bon moment.

Le nouveau modèle économique est la création de compagnies transnationales ; elles ont un siège et des filiales, leur certificat de vol et elles opèrent dans d'autres États. Ces compagnies aériennes

³ Personnels navigants commerciaux

transnationales ont accès à des droits de trafic dans d'autres pays et ont le droit d'opérer sous la législation des différents États. Ils utilisent tout ce potentiel et cela crée une base de shopping social.

Bien souvent, ces compagnies aériennes établissent des bases à travers l'Europe. Là où par le passé, quinze bases opérationnelles étaient le maximum pour une compagnie aérienne en Europe, c'est aujourd'hui le niveau minimum. Ces compagnies aériennes sont également établies dans les pays tiers. La nature transnationale des compagnies aériennes et l'utilisation de nombreuses bases opérationnelles suscitent la possibilité d'utiliser différents types de droit du travail et de contrats de travail.

À voir ces différents types de modèles économiques, on voit que les défis sont énormes, complexes et liés à d'autres thématiques que le seul dumping social. Comme je vous le disais au début de cette présentation, il s'agit là de maintenir une aviation européenne et des emplois dans cette industrie. Ceci doit être fait en créant des conditions de concurrence équitables en Europe et qui permettent aux compagnies aériennes européennes de pouvoir être concurrentielles.

Quelles sont les solutions ? Je dois admettre que ce problème politique est vraiment très complexe. Il est donc important de garder l'esprit ouvert pour essayer de comprendre quelles pourraient être les réponses et les moyens à mettre en œuvre. Je vais tenter d'apporter quelques propositions. La Commission européenne doit jouer un rôle phare dans ces discussions. Je suis heureux de voir que la Commission Junker a mis la lutte contre le dumping social en très haute position sur son agenda. Elle est déjà en train de mener des actions. Que devons-nous faire ? La plupart des réglementations européennes en place doivent être amendées, mises en œuvre et gérées uniformément dans tous les États au sein de l'Union européenne. Pour ce qui est de la sécurité, je suis ravi de constater que l'OACI a lancé une étude sur l'impact de ces nouveaux modèles économiques sur la réglementation et j'ai hâte de pouvoir en lire les résultats. À l'avenir, j'espère que la Commission européenne va lancer une étude et notamment travailler sur les sujets abordés ci-après.

Que tous les employés de l'Union européenne bénéficient de la sécurité sociale, d'un uniforme fourni par leurs employeurs et qu'il y ait une bonne définition de la base opérationnelle, afin que l'atmosphère de travail au sein de l'appareil soit unifiée. Il faut également des règles unifiées sur les vols européens et sur les compagnies aériennes des pays tiers.

J'ai en effet travaillé dans d'autres secteurs du transport et je souhaite que toutes ces mesures soient adoptées dans le cadre d'un paquet aviation au niveau de l'Union européenne. J'espère que ce paquet aviation va établir des règles de concurrence loyale pour les compagnies aériennes de pays tiers. D'une manière générale, certaines pratiques finissent par nuire à la concurrence loyale si les règles ne sont pas appliquées de manière uniforme. Certaines obligations réglementaires sont en effet appliquées aux compagnies aériennes européennes mais pas à celles de pays tiers. Je pense par exemple aux obligations environnementales avec les quotas d'émission ou aux mesures de protection des passagers comme l'indemnisation pour refus d'embarquement, ...etc. Et je peux vous assurer que nous serions ravis de pouvoir travailler avec la Commission sur toutes ces problématiques.

Au Danemark, nous avons publié deux rapports, en avril 2014 et en mars 2015, sur le dumping social dans la navigation aérienne. Ils ont été rédigés par un groupe de travail incluant des représentants de l'aviation, des syndicats et le ministère du transport danois. Vous pouvez les consulter sur notre site Web. Je vous remercie pour votre attention

(Applaudissements.)

Pascal LUCIANI

Vous avez fait valoir à quel point les coûts sociaux étaient importants, non seulement, parce qu'ils représentent quelque 16 % du coût total, mais aussi parce que l'on n'avait pas tellement moyen d'agir sur le reste, ou en tout cas beaucoup moins.

J'ai noté que vous ne condamnerez pas les modèles atypiques dans l'absolu, mais qu'ils étaient une source potentielle d'abus auxquels il fallait prendre garde.

Vous avez également parlé de la sécurité, une de vos préoccupations importantes, et la Commission a entendu votre appel à agir et à préparer quelque chose dans le cadre du prochain paquet.



8. Air France – KLM dans la compétition mondiale

Alexandre de JUNIAC est PDG du groupe Air France-KLM après avoir été celui d'Air France. Vous avez également été directeur de cabinet de la ministre en charge de l'Économie et eu des fonctions chez Thomson et chez Dassault. À Thomson-CSF-Thalès, vous avez été en charge des relations avec l'Afrique, l'Asie et le Moyen-Orient.

Qu'est-ce qui relève uniquement de la responsabilité d'une compagnie aérienne ? Où a-t-elle besoin de l'aide de partenaires extérieurs, parce que malgré tous ses efforts, elle ne peut à elle seule tout faire ?

Alexandre de JUNIAC



© Richard METZGER / STAC

Merci de m'accueillir. Quel est le point de vue d'Air France-KLM sur le thème que nous avons à traiter aujourd'hui ?

Trois points :

Premier point, nous vivons dans un marché bouleversé et l'on peut parler d'une véritable tempête.

Deuxième point, et c'est une des raisons de la puissance de cette tempête, la concurrence que nous avons à affronter n'est plus seulement entre compagnies, mais entre systèmes aériens. C'est ce qu'a assez bien relevé le rapport de M. LE ROUX. Cette concurrence systémique est, je crois, par nature assez déséquilibrée.

Dernier point, je tiens à dire qu'un rééquilibrage est nécessaire. Nous avons à en prendre notre part, mais nous ne serons pas les seuls à prendre notre part sinon on aura, en tant que compagnie aérienne seule dans ce passage-là, beaucoup de difficultés.

Le marché est bouleversé. Nous le voyons d'abord, parce que si la croissance en volume existe – ce qui est bien sûr un soulagement –, il n'empêche qu'elle se déplace vers les pays émergents et notamment vers l'Asie depuis les pays « émergés », développés où la croissance existe, mais plus lente. Deuxièmement, elle se déplace en Europe du marché traditionnel des affaires vers le marché des loisirs et donc vers des concurrents que nous connaissons bien.

Deuxième élément de ce bouleversement : le terrain de jeu est complètement mondialisé. Dans le fond, auparavant, le terrain de jeu était assez national puis est devenu continental, avec les dérégulations américaines puis européennes – et c'est d'ailleurs pour répondre à ce défi continental européen qu'Air France et KLM ont fusionné, de même pour la fusion de British Airways avec Iberia ou de Lufthansa avec Swiss, l'ex-Sabena, et avec Austrian. C'est une réponse, assez classique, à la libéralisation continentale. En fait, maintenant, on s'aperçoit que le terrain de jeu est devenu mondial et avec des acteurs mondiaux.

Une des leçons que nous pourrions retenir de l'éruption des compagnies du Golfe, c'est que ce sont les premiers acteurs mondiaux avec des marques mondiales et avec des employés venant du monde entier. Or ce n'est pas le cas des compagnies aériennes traditionnelles qui sont encore restées, dans le fond, multinationales. Air France-KLM est une compagnie franco-hollandaise, et j'imagine que ce doit être un peu la même chose pour British Airways et Lufthansa. Ce sont des compagnies où il y a de forts ancrages nationaux.

Troisième élément du bouleversement : il y a des acteurs nouveaux, d'une nature très différente de nous. Ce peuvent être des compagnies low-cost, et cela a été très bien défini par mon prédécesseur, ou des compagnies du Golfe. Ce sont des acteurs mondiaux qui appliquent souvent un droit différent, et c'est vrai en ce qui concerne les compagnies du Golfe. Ils ont des personnels du monde entier, des marques internationales. Les vraies compagnies européennes en Europe, ce sont en fait les compagnies low-cost. Nous, les compagnies traditionnelles, avons des compagnies très nationales et Air France le porte ainsi dans son nom même. KLM, British Airways ou Lufthansa sont des symboles nationaux. Nous sommes donc des acteurs nationaux ou continentaux, mais pas encore tout à fait mondiaux. Ces acteurs nouveaux ont changé la donne, parce qu'ils n'appliquent plus tout à fait les règles. Leurs business model et leurs règles sont différents.

Ces bouleversements du marché induisent une concurrence systémique, c'est-à-dire qu'elle n'est plus simplement entre les compagnies. Dans le fond, on se battait entre compagnies qui se ressemblaient un petit peu aux franges des empires mais personne n'imaginait par exemple qu'Air France irait remplacer British Airways à Londres. On ne pensait pas que cela se produirait et nous avions, je pense, raison, ne serait-ce que parce que les pays avaient les droits de trafic. C'était quelque chose qui était, de manière systémique, exclu. Mais c'est aujourd'hui fini. Nous sommes dans une concurrence entre systèmes aériens. Cela recouvre bien sûr les compagnies, mais également le système réglementaire, fiscal, social. Les taux de cotisation sociale, la fiscalité ou la réglementation sont autant d'éléments en concurrence frontale, ce qui nous était un peu épargné avant.

Deuxièmement, les infrastructures sont en concurrence. Ce que nous payons pour les aéroports, pour les redevances de survol, la manière dont sont gérées ces infrastructures sont des éléments de concurrence. Dans le fond, avec nos concurrents du Golfe, nous sommes non seulement en concurrence entre compagnies aériennes, mais encore en concurrence avec nos aéroports, nos systèmes de contrôle aérien, les coûts que nous avons et qu'ils ont à supporter sur place. C'est donc une concurrence de systèmes.

Il y a également la manière dont les espaces aériens sont gérés. La manière dont l'Europe saura gérer avec le paquet aviation ou avec SESAR⁴ son espace aérien est un élément de compétitivité. Il y a également la manière dont l'Europe impose des taxes ou des contributions, et notamment sur les droits à polluer. Il y a également comme sujet de compétitivité la manière dont nous supportons en France la taxe dite Chirac. Pourquoi devons-nous supporter cela en tant que compagnies aériennes ? Cela n'a pas, pour moi, été toujours très clair.

On a donc une concurrence systémique. On voit bien que cette concurrence ne peut être, par construction, que déséquilibrée : on ne peut pas demander à tout le monde d'avoir le même système social, fiscal ou réglementaire. On peut certes essayer de rééquilibrer partiellement, mais, par construction, elle ne peut pas être totalement équilibrée.

Qu'est-ce que nous demandons ? Nous demandons un rééquilibrage des conditions de concurrence lorsqu'on le peut. Je ne voudrais pas que nous, compagnies aériennes, nous exonérions des efforts nécessaires. Nous avons des efforts considérables à faire dans l'amélioration de la qualité de notre produit. Air France et KLM font à toute vitesse la montée en gamme. Je pense que nous sommes revenus dans le peloton de tête en matière de qualité du produit que nous offrons que ce soit dans le monde ou en Europe. C'est un énorme investissement et un immense travail, investissements techniques comme en formation et en motivation des personnels.

Le second énorme chantier est la baisse de nos coûts. Ils sont trop élevés. M. LUDVIGSEN a souligné pourquoi nous avons des coûts trop élevés. Il y en a qui tiennent à nous, à notre histoire, à notre façon de fonctionner. D'autres tiennent également au système réglementaire français, hollandais et européen.

Si nous ne sommes pas aidés par une politique à la fois nationale, européenne et internationale, je pense que l'Europe doit se poser la question de savoir si elle tient à conserver un transport aérien compétitif. Si on veut maintenir une infrastructure aussi critique que le transport aérien (sept millions d'emplois en Europe, le rayonnement d'un pays sur le plan du tourisme comme de son économie – comment les exportateurs français et hollandais iraient à la conquête du monde ? Ils n'iraient tout simplement pas ou ils iraient sur d'autres compagnies où ils n'iraient pas où ils voudraient ou quand ils voudraient), nous avons besoin d'une adaptation du cadre national. Il est

⁴ Single European Sky ATM (air traffic management) Research

vrai que nos charges sociales sont trop élevées en France, et cela explique une partie de notre différentiel avec nos concurrents européens. Je ne parle pas des concurrents extra-européens. Nous avons également besoin d'une flexibilisation d'un certain nombre de conditions du droit social et du droit du travail pour nous rendre plus agiles, plus flexibles, puisque c'est cela que la compétition nous impose. Nous avons aussi besoin d'une amélioration du coût de nos infrastructures. Tout le monde le sait : nous sommes actuellement en discussion avec des grands aéroports, et notamment Aéroports de Paris. Les coûts d'infrastructures sont des éléments de la concurrence systémique sur lesquels nous ne devons pas être pénalisés.

En Europe, nous visons trois choses. D'abord, de l'infrastructure, c'est le paquet aviation et le programme SESAR pour améliorer la gestion de l'espace et le rendre moins coûteux. Deuxièmement, nous aimerions que l'Europe regarde, comme elle l'a fait pour le « *shipping* » avec un succès formidable, un système analogue au système de réduction des cotisations sociales du « *shipping* » pour l'aérien, notamment pour les navigants. Je pense que ce serait extrêmement important de le faire. Après cela pose des questions de finances publiques nationales mais je pense, avec mon expérience de directeur de cabinet au ministère des finances, que nous pouvons trouver des compensations qui ne soient pas assises sur le coût des navigants. Ce coût est élevé en intercontinental, or c'est notre principale source de compétition extra-européenne. Là est notre différenciateur de coûts.

Nous demandons à l'Europe d'ouvrir une négociation avec des États, et notamment avec ceux du Golfe, pour regarder comment rééquilibrer la concurrence lorsqu'il y a lieu.

Il y a bien sûr tout ce qu'a souligné M. LUDVIGSEN : l'harmonisation des conditions internes de concurrence entre pays européens est évidemment fondamentale.

Sur le plan international, la convention de Chicago nous a exclus de l'OMC. Je considère qu'il manque probablement un chapitre à cette convention. Peut-être faudrait-il se raccrocher à l'OMC pour avoir un système de règlement des différends qui fonctionne plus régulièrement et de manière établie et qui permette d'engager soit des discussions, soit des négociations pour régler les problèmes de manière plus régulée et normale, en tout cas plus proche de ce qui se fait à l'OMC.

Ayez confiance dans le fait qu'Air France - KLM sera encore là dans quelques centaines d'années pour vous reparler des conditions de concurrence.

(Applaudissements.)

Pascal LUCIANI

Dans cette intervention, nous notons que c'est la vie des compagnies aériennes qui est aujourd'hui en jeu. On voit cette évolution de groupes internationaux ; or les compagnies européennes, si elles sont en train de le devenir, ne sont pas encore des groupes mondiaux. Il y a des efforts importants et une attente forte et vous demandez à la Commission européenne d'intervenir sur les négociations avec les pays et notamment avec ceux du Golfe et dans le domaine social.

9. L'analyse des économistes réunis par l'OCDE sur la libéralisation du transport aérien

Pascal LUCIANI

M. Stephen PERKINS, travaille à l'OCDE, au Forum International des Transports, représentant 54 pays. Vous y êtes en charge du secteur de la recherche dans les transports. Vous êtes un spécialiste de la réglementation et de la régulation, diplômé en économie de l'énergie et en sciences de l'environnement du Collège Imperial de Londres et de l'université d'East Anglia.

Du point de vue des chercheurs, pouvez-vous établir un cadre qui puisse nous aider à faire face à toutes ces demandes ?



Stephen PERKINS



© Richard METZGER / STAC

Présentation disponible sur le site <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Colloque-DGAC-CSAC-du-4-mai-2015-D.html>

(Traduction de l'anglais)

Aujourd'hui, nous n'avons pas une définition commune d'un terrain où nous serions à armes égales. Là est la raison de notre conférence. Le principe est dès le départ énoncé dans la convention de Chicago. L'objectif est l'égalité des opportunités et non pas l'égalité du résultat, ou nous serions sinon dans un environnement très statique avec très peu de place pour le changement. Il faut donc préserver l'égalité des opportunités en tant qu'objectif.

Les inégalités proviennent de différents facteurs. Les avantages naturels, la position de la base et la position géographique des pays du Golfe leur donnent évidemment un avantage avec les technologies actuelles. Ils ont un accès privilégié à la plupart des marchés clés du monde avec des vols directs. Le milieu d'affaires aussi, avec le traitement fiscal des compagnies aériennes, les avantage également.

Il faudrait donc modifier beaucoup de choses pour faire face aux problèmes de la concurrence. Ces différents facteurs font partie des 85 % dont nous avons parlé ce matin. Il n'est pas facile de déterminer si nous parlons de 85 % ou de plus encore, parce que quand on s'occupe de la catégorie qui est beaucoup plus liée à comment définir un terrain à armes égales et de savoir comment les subventions s'appliquent, ce n'est pas tout à fait clair. Dans quelle mesure une subvention est-elle acceptable ou joue-t-elle contre l'efficacité à long terme et contre la concurrence ?

Les subventions d'exploitation sont acceptables dans des circonstances très limitées. Cela peut être par exemple lors d'une restructuration. Sur un marché national ou sur le Marché unique européen, il y a des règles très claires, mais elles peuvent être interprétées par les autorités de la concurrence pour savoir si ces subventions peuvent être autorisées ou non. Mais pour l'instant, nous n'avons pas encore de cadre convenu à l'échelle internationale pour prendre de telles décisions. Le forum le plus intéressant et prometteur aujourd'hui est un cadre qui a été approuvé par l'OACI, mais qui doit être développé encore. Je reviendrai sur ce qui pourrait être prometteur à la fin de ma présentation.

Parlons d'abord du cadre élargi pour ces décisions et de ce qui serait juste ou non. Ces décisions ne sont pas prises isolément dans un pays et les politiques en matière de libéralisation des services et des droits du trafic varient selon la région et selon la période. Cela a bien sûr commencé par la déréglementation du marché aux États-Unis dans les années soixante-dix. À partir de 1992 et jusqu'à aujourd'hui, les États-Unis ont toujours eu une position par défaut, la « politique du ciel ouvert ». Cette politique a été appliquée dans beaucoup de pays. Le Canada suit une politique semblable, mais il est clair pour ce pays comme pour les États-Unis que ces positions sont fondées sur les intérêts nationaux. Avec le Canada il y a souvent une période transitoire au cours de laquelle les transporteurs canadiens sont protégés le temps qu'ils se préparent à la compétition, en premier lieu avec les transporteurs américains, via le passage d'accord successifs. La Chine pourrait être considérée comme un exemple extrême de ce type de tendance où la politique vise clairement à prendre du temps pour que ses trois grands transporteurs atteignent une taille suffisante, avec une maîtrise suffisante des coûts et une capitalisation suffisante pour faire face à la concurrence.



L'Union européenne représente une situation tout à fait unique avec un marché intérieur et tous ces différents opérateurs. Cela n'existe nulle part ailleurs. Il faudra attendre très longtemps avant de voir la même chose sur d'autres marchés. L'Asie va lentement dans cette direction, mais le chemin est encore long avant d'y arriver. L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont des régimes très libéraux pour l'international et avec des résultats très différents pour ce qui est de leurs transporteurs nationaux. C'est un domaine où l'on pourrait essayer de voir ce qui permet la réussite et où sont les difficultés pour ces pays, mais l'OCDE n'y a pas encore travaillé.

Malgré ces différences d'approches, on cherche toujours les mêmes avantages avec la libéralisation : faire baisser les tarifs à travers la concurrence, et ce surtout quand il y a des nouveaux entrants à bas coûts. Il y a un modèle pour les transporteurs qui pénètrent un marché pour la première fois. Il s'agit d'augmenter et de faciliter l'activité et tout cela en vue de soutenir la croissance du tourisme, le commerce, l'aérospatial et des avantages pour toute l'économie avec l'augmentation du trafic. Il y a parfois eu des intérêts exprimés de la part d'aéroports secondaires avec de nouvelles opportunités pour les services directs, avec des distances plus longues, pour des marchés importants pour ces aéroports.

Des normes sociales acceptables jouent évidemment un rôle important dans cette équation, mais j'aimerais m'étendre plus sur la connectivité. Tout coût a un impact quant à la décision de faire un voyage pour un passager. Il y a le temps, la fréquence des vols directs par rapport au temps de correspondance, ce qui est souvent considéré comme plus important que le temps passé en vol. Nous avons parlé de connectivité ce matin, mais nous n'avons pas parlé du prix du billet. Il faut tout regrouper et inclure le vol effectué plus le temps de correspondance indirecte dans le hub. C'est souvent la solution la plus attirante, surtout pour le marché des loisirs et dans le cadre de voyages pour des raisons amicales ou familiales.

Il n'en reste pas moins que le temps de connectivité d'un endroit à un autre est le plus important. Il est ainsi important pour un pays comme la Nouvelle-Zélande d'être relié à l'économie mondiale pour son industrie du tourisme. Ce pays a décidé que cela devait être fait coûte que coûte, et ce quelle que soit l'importance du transporteur national. En l'occurrence, le transporteur national joue encore un rôle important. C'est un peu plus nuancé pour l'Australie où le changement a été beaucoup plus lent, même si le but était toujours d'avoir un accès plus efficace à l'économie mondiale avec un transporteur national quoiqu'avec une concurrence ouverte. Cette situation a largement évolué ces vingt dernières années.

On parle donc de marchés plus larges et ayant tendance à mettre l'accent sur la possibilité de se développer davantage comme hub pour servir d'autres parties du monde. Pour l'Europe, bien sûr, c'est tout à fait décisif dans notre politique. Aujourd'hui, il est question que l'Europe perde ce rôle face à la concurrence des pays du Golfe et de la Turquie.

Quels sont les aéroports qui tirent les plus grands avantages de cette situation ? Il est difficile d'établir un modèle économique et je pense qu'il reste à savoir davantage comment mieux travailler avec eux. Il y a l'exemple d'une ville secondaire comme Lyon avec des accès directs à des hubs lointains. Il y a quelques cas quand il existe une connectivité directe, mais où, en même temps, la masse critique au niveau du hub local n'est pas valorisée et l'aéroport ne profite pas du transfert des services.

Comment cela va-t-il se passer à très long terme ? Il est très important d'étudier cette question sur le plan économique, mais on ne sait toujours pas ce qui va se passer sur le très long terme. En tout cas, il faut se pencher sur la question.

L'autre différence importante vient du fait que les marchés nationaux ne sont pas semblables. L'encombrement des aéroports est un exemple de l'impact en matière des capacités. Si vous avez un marché important avec des contraintes au niveau des capacités comme à Heathrow, l'intérêt d'un transporteur est de servir prioritairement le marché d'origine, parce que là est pour lui le marché le plus rentable. Or il peut être impossible de trouver une flotte de taille suffisante dans cet aéroport, à moins de faire l'acquisition d'un opérateur existant sur cet aéroport. Il est donc clair que la position de British Airways à Heathrow est très différente de celle de Lufthansa à Francfort où une bonne partie de la stratégie des compagnies aériennes était de servir comme hub pour le marché entre l'Europe et l'Asie. Or ce n'était pas une priorité pour British Airways à Heathrow.

Pour la concurrence avec les nouvelles compagnies aériennes et l'impact sur les aéroports et les compagnies aériennes existantes, tout cela diffère d'un cas à l'autre.



Il y a toute une histoire du financement public dans l'aviation. C'est le plus souvent sous forme de fonds de démarrage ou d'aides pour empêcher les faillites, généralement sur une période de temps limité. Ces nouveaux modèles sont-ils vraiment différents ? Recevoir des fonds publics n'est évidemment pas un cas inédit dans l'aviation publique.

Quel serait le cadre de type OACI pour une future convention ? Il y a le « papier blanc » que les trois transporteurs américains ont émis il y a quelques semaines. Il n'est pas évident que toutes les subventions ou que toutes les catégories potentielles de subventions avancées dans ce « papier blanc » soient acceptables dans un cadre formel ou dans celui d'un test. Mais nous n'avons pas de moyens pour tester ce que serait une subvention déloyale ou acceptable. C'est un peu ce que des compagnies aériennes ont déjà reçu ou reçoivent de temps en temps. Nous avons donc besoin d'un cadre qui permette de regarder toute la chaîne de valeur de l'aviation civile. Les compagnies aériennes ne sont pas les seules à prendre en compte dans cette équation et il faudrait aussi regarder les compagnies aériennes détenues par l'État. Le point de départ est évidemment un « reporting » transparent et normalisé sur les fonds qui sont alloués aux compagnies aériennes. Ce « reporting » devrait se faire selon les normes internationales, être public et probablement à travers une organisation telle que l'OACI pour que les comparaisons soient justes.

Il est nécessaire de mettre en place des mécanismes obligatoires, comme M. DE JUNIAC l'a dit avant moi. Il faut mettre en place des sanctions qui s'appliquent et qui ne ferment pas tout simplement la porte pour la concurrence d'autres compagnies aériennes dont on penserait qu'elles ont reçu des subventions déloyales. Il ne s'agit pas simplement de mettre un terme à un accord et de libéraliser, mais de mettre en place des sanctions qui peuvent s'appliquer alors que l'accord reste d'actualité. Il faudra du temps pour y parvenir. L'approche de l'OACI pour y arriver peu à peu consiste à mettre en place des clauses cadres pour les accords. On a entendu ce matin les exemples de clauses modèles, de prix prédateurs ou de subventions qui doivent être identifiés. Il faut en effet pouvoir prendre des décisions opérationnelles et réfléchir à comment cela peut fonctionner.

L'autre aspect consiste à adopter les meilleures pratiques entre les organismes et à trouver peu à peu une convergence sur la façon de traiter ces points entre juridictions. Cela doit se faire avec des groupes de pays d'accord pour le faire et avec donc une négociation internationale, par exemple entre le Conseil de coopération du Golfe et l'Union européenne. C'est tout à fait essentiel pour essayer de mettre en place une compréhension et une attitude communes face à ce problème d'un niveau politique.

Regardons maintenant le contexte sous un autre angle, quand on décide d'ouvrir un marché à davantage de concurrence en matière de transports. Je pense dans ce cas aux autorités de régulation des transports plutôt qu'aux agences chargées de la concurrence, qui fonctionnent de manière plus étroite. Il n'y a pas de règles qui permettent d'avoir une réponse facile et où tout serait noir ou blanc. Les accords pour ouvrir à plus de concurrence sont généralement considérés comme des accords empêchant la concurrence entre alliances. Ces alliances peuvent en effet réduire la concurrence ; or il y a davantage de concurrence grâce à de nouveaux entrants.

Cet équilibre sera toujours essentiel pour décider de la libéralisation des services aériens. Même quand on peut montrer la loyauté et que l'on accepte la concurrence pour les nouveaux entrants, le marché n'est pas toujours ouvert. Il y a des contraintes pendant une période transitoire pour permettre aux opérateurs déjà présents sur le marché de s'adapter à la nouvelle concurrence. Tout cela n'est donc pas noir ou blanc. Les décideurs ou les autorités de concurrence doivent prendre des décisions.

(Applaudissements.)

Pascal LUCIANI

Vous nous avez donné quelques messages très forts, comme le fait que l'égalité, c'est l'égalité des chances et non pas l'égalité du résultat pour tous.

Je vois également un point de convergence dans le fait que vous voyez la solution dans l'OACI. Cela rejoint les interventions de ce matin. L'OACI est une des clés pour trouver une solution.

Vous avez insisté sur le fait que la connectivité prend en compte plusieurs aspects, comme le temps de trajet, le prix, les fréquences. Tout cela doit être pris en compte quand on doit faire le choix d'une connectivité. Vous avez souligné que cela peut dépendre de chaque pays.

Vous nous proposez enfin une solution avec cinq critères de ce que pourrait être un bon accord au sein de l'OACI sur des clauses de compétition équitable : qu'est-ce qu'une compétition acceptable, la transparence, un mécanisme contraignant, mais qui ne soit pas la fin de la libéralisation, la définition, qui reste à rédiger, d'une clause standard, et – le plus difficile, peut-être – arriver à une convergence de vues entre tous les acteurs de tous les pays et de tous les milieux du secteur.

Questions relatives aux deux dernières interventions de la deuxième session

Éric DEGAND

Je représente ici la fédération nationale des transports de la CGT. Le « *shipping* » autoriserait effectivement des modalités permettant de traiter des questions de compétition en matière sociale. C'est une question d'importance pour les navigants et elle intéresse les compagnies. Pourrait-on nous préciser cette notion ?

Face à toutes les propositions faites ici traitant de l'intervention d'organismes internationaux, quelle est la crédibilité et la capacité de l'État ou des organismes publics à accompagner un tel mouvement ? Il faut en effet une volonté politique forte alors qu'il y a une certaine passivité à traiter les problèmes du transport aérien collectif. Considère-t-on que cette voie puisse apporter des éléments de régulation au vu des débats que nous avons eus ?

Alexandre de JUNIAC

Tel que nous le comprenons, le système du « *shipping* » est la possibilité donnée pour l'Union européenne d'avoir des régimes de contribution sociale allégés pour des catégories de personnel appartenant à des secteurs d'activité. En l'espèce, il nous paraît adapté d'avoir des contributions sociales allégées pour les navigants et notamment du long-courrier. Nous sommes en compétition frontale, statuts sociaux contre statuts sociaux, et sur un élément de coûts où est notre principal différenciateur de compétitivité. Sur le reste, nous payons les avions à peu près pareil. Il y a également les infrastructures où nous devons faire des efforts.

Le régime du « *shipping* » européen a permis d'avoir les trois plus grands armateurs mondiaux en Europe. Je pense que ce système a dû y contribuer et que ce serait une bonne solution pour les compagnies européennes. Cela déclenche alors un problème de finances publiques pour chaque État. Si l'on fait des cotisations allégées, il faut essayer de compenser, mais je pense que la créativité fiscale et sociale est assez grande et des solutions sont possibles.

Regula DETTLING-OTT

(Traduction de l'anglais)

Pour répondre à la première question, on se demande souvent quels pourraient être les organismes pouvant nous sortir de ces impasses. Vous avez tout entendu parler de l'OACI, mais dans quelles mesures cet organisme est-il en mesure de réglementer les aspects économiques de l'aviation internationale ? De grands pays émettent beaucoup de réserves. L'Union européenne dit vouloir des solutions nationales et nous avons ce matin entendu dire que l'attitude du marché européen, et pas seulement dans l'aviation, consiste à dire que ceux qui veulent entrer dans le jeu ici doivent appliquer les règles européennes. C'est ce que fait appliquer l'Union européenne tant pour les compagnies aériennes européennes que les compagnies aériennes non européennes.

L'OMC a également l'autorité et les compétences, car si vous allez vers l'OACI en leur disant qu'il serait bien d'examiner ces problèmes des subventions, eh bien, ils n'ont pas de personnes habituées à étudier les structures et à les évaluer. Ils pourraient sans doute créer une telle compétence, mais cela leur demanderait alors cinq années supplémentaires. Si nous voulons trouver une solution aujourd'hui et trouver des autorités ayant une expertise, il va falloir nous tourner vers l'OMC.

L'une des solutions qui permettrait de répondre immédiatement pourrait venir de nous, car nous allons aider à établir cette compétence. Mais pour l'instant, pour être tout à fait honnête, ils ne l'ont pas.



Pascal LUCIANI

Sur les pratiques de travail atypiques, vous avez dit que le modèle n'était pas forcément mauvais en soi, mais qu'il y avait peut-être des abus. Pouvez-vous nous en dire plus sur la nature précise de ces abus ? Quelles seraient les pratiques qu'il faudrait faire cesser tout de suite ?

Keld LUDVIGSEN

(Traduction de l'anglais)

Les abus potentiels sont très bien décrits dans l'étude que nous avons lancée à Paris le mois dernier. Il y a différents types d'abus. Au niveau social et économique, il y a d'abord l'incertitude de l'emploi et le fait que les salariés ne sachent pas comment sont payées leurs cotisations sociales, etc.

Un deuxième abus est que cela ouvre la porte aux plus créatifs du monde aérien. Ils se déplacent un peu partout en Europe et ils établissent leur base opérationnelle dans différents pays. Ils peuvent jouer avec les applications des réglementations européennes et cela leur procure un avantage concurrentiel.

Pour le problème de la sécurité, je souhaite répéter ici qu'il n'y a pas encore de risque à ce niveau-là, mais ces modèles économiques et ces formes d'emploi atypiques ont le potentiel de générer un risque de sécurité. Cela peut en effet entraîner une exploitation hors des règles de sécurité. Regardez le rapport publié il y a un mois à Paris : si vous avez un pilote malade et que vous devez trouver un nouveau pilote, peut-être allez-vous prendre un risque. C'est évidemment le type de problèmes qu'il faut absolument étudier à fond et rapidement.

Jean-Luc SECONDI

Je représente la fédération Force Ouvrière de l'équipement, de l'environnement, des transports et des services. Cela ne m'étonne pas beaucoup qu'il y ait si peu de questions posées dans la salle, parce que ceux qui seraient amenés à répondre aux questions qui nous intéressent, en tout cas en celles qui nous concernent, ne sont pas là ou on ne les entend pas.

Il y a un certain nombre d'années, on a voulu nous faire comprendre que la déréglementation était la panacée et qu'elle allait nous conduire à l'évolution économique et sociale de nos pays. On a vu à quoi cela a conduit. Il n'y a pas qu'en France et c'est l'ensemble des économies européennes qui sont en difficulté et pratiquent pour beaucoup des politiques d'austérité. Le résultat n'est donc pas probant, tant sur le plan social que sur le plan économique, et entendre ce qu'on a entendu ce matin est quand même assez édifiant.

Face à cela, on entend des propositions, mais qui vont dans le même sens. J'ai écouté avec attention M. DE JUNIAC : ce sont des reculs sociaux ; le shipping, on sait à quoi cela conduit. On sait aussi à quoi cela conduit de baisser les coûts du travail. Il y a aura bien évidemment des oppositions, et notamment les nôtres.

On voudrait se tourner vers ceux qui président aujourd'hui à nos destinées parce que l'on ne les entend pas. Est-ce qu'au niveau européen et des infrastructures européennes, nos politiques sont prêts à défendre le transport aérien ? On pourrait poser la même question pour d'autres activités économiques, mais nous parlons aujourd'hui du transport aérien. Sont-ils prêts à prendre des dispositions pour défendre les transports aériens européens vis-à-vis de tous les risques, et au-delà des risques, de la réalité qui se pose aujourd'hui en termes de concurrence ? Nous avons aujourd'hui parlé des pays du Golfe, mais il y a aussi certaines formes d'économie point à point, à bas coûts, etc. On n'entend pas grand-chose. Et si au niveau de l'Europe, ce n'est pas possible, on se retourne vers le national. Est-ce qu'il y a des dispositions qui vont être prises pour défendre le transport aérien français et le pavillon français ? Là non plus, on n'entend pas grand-chose. Les uns semblent nous dire que ce n'est pas nous, mais que c'est là-bas, et les autres là-bas, on ne les entend pas ! Ou alors si, et nous l'avons entendu ce matin, sur l'aspect droit de la concurrence. Alors oui, il faut être les meilleurs élèves du droit à la concurrence. Il faut qu'il y ait de la concurrence et même si cela conduit à la catastrophe.

C'est donc cela qui nous manque : entendre la position des opérateurs. Chacun va alors tenter de défendre sa vision des choses pour son domaine. Les aéroports vont peut-être se tourner vers les compagnies aériennes et celles-ci vont se retourner vers les aéroports, mais on n'avance pas beaucoup à faire cela. Les thèmes et les sujets ont donc été posés, mais on n'entend pas de réponses.

Alexandre de JUNIAC

Je n'ai pas, Monsieur, parlé de recul social. Le régime « *shipping* » permet un allègement des contributions sociales qui doit être compensé, d'une manière ou d'une autre, pour maintenir les droits sociaux. Soyons bien clairs : il n'y a pas de recul social.

Jean-Luc SECONDI

Nous savons en tout cas vers quoi cela conduit.

Alexandre de JUNIAC

Mon propos était sans ambiguïté. C'est une baisse des charges sociales compensée par une autre manière de contribuer, une taxe ou une contribution assise sur une autre assiette. Si nous voulons maintenir les droits, c'est cela qu'il faut faire.

Pascal LUCIANI

Votre question est large et nous ne pourrions y répondre exhaustivement ici. Vous avez évoqué le niveau européen. Il y a à ce niveau européen un forum sur les transports et le social organisé à Bruxelles le 4 juin. Je ne sais pas ce qu'il va ressortir de ce forum, mais la question est bien sur la table et l'idée est d'avancer et de trouver des solutions sur les problèmes spécifiques sociaux des transports. En vous écoutant parler, je regardais nos interlocuteurs de la Commission et je me disais que la vie est parfois difficile... Vous nous dites que l'on ne défend pas assez les opérateurs nationaux ; or quand je rencontre mes interlocuteurs à Bruxelles, ils me demandent d'arrêter de les défendre autant. Où se trouve la vérité ? Peut-être est-elle entre les deux.

Michel WACHENHEIM

Je représente Airbus et l'académie de l'Air et de l'espace. Je pense que les deux sessions ont bien délimité quelle était la teneur du problème et les analyses semblent converger sur un certain nombre de choses. Il y a en particulier le fait qu'il y a un domaine qui relèverait plutôt de la géographie mais la géographie, on ne va pas la changer. L'autre question est celle des coûts. Il y a enfin la question de l'impact des externalités sur le transport aérien et en particulier cette « compétition loyale » et je passe sur cette autre question qui a été évoquée qui est celle de l'environnement. Il y a quand même quelques analogies. En matière d'environnement, l'Europe a également ressenti la nécessité de faire partager au niveau mondial ses vues sur la politique en matière de changement climatique. Or il y a eu un problème de méthode et cela ne s'est pas bien terminé, en tout cas provisoirement il y a deux ans.

En ce qui concerne le problème de la concurrence loyale, plusieurs orateurs ont bien indiqué qu'il y avait quand même une dimension mondiale. C'est aujourd'hui l'OACI qui est institutionnellement responsable de cela. Des discussions, des conférences, des assemblées y ont eu lieu il y a quelques années et nous voyons bien qu'il n'y a pas d'entraînement au niveau mondial. L'Europe essaie, et en ordre plus ou moins dispersé, de faire monter le problème à la surface, mais les autres États écoutent ou ne sont pas d'accord. Ils ne comprennent pas très bien l'objectif. Or j'ai été frappé par le silence des États-Unis lors de la dernière assemblée de l'OACI. Le débat avec les pays du Golfe n'a pas abouti à grand-chose. Et nous avons aujourd'hui quelques résolutions d'ordre très, très général, mais qui ne répondent pas à la question complètement.

De notre côté, nous voyons que la méthode choisie au niveau européen est d'engager en quelque sorte des négociations bilatérales avec peut-être un mandat qui serait confié par les États à la Commission européenne en vue de modifier les accords aériens ou de les faire évoluer vers quelque chose qui ressemblerait plus à ce que l'on appelle une « concurrence loyale ».

Il faut que nous choisissons un peu nos méthodes. Je le dis, parce que j'étais à Montréal il y a deux semaines et j'ai encore entendu des gens au niveau de l'OACI dire que l'Europe n'avait toujours pas compris, qu'elle continue de travailler séparément, veut avancer, et ensuite, qu'elle va vouloir discuter au niveau mondial. Je pose cette question de méthodologie ; il faut savoir ce que nous voulons. Ou bien, effectivement, on considère qu'il n'y a aucune chance d'aboutir au niveau mondial à une position commune et l'on engage alors des négociations bilatérales avec toute la difficulté que cela va représenter car pour attirer des pays à une table de négociation, encore faut-il qu'ils aient quelque chose à gagner. Il me semble que le niveau mondial est quand même le bon niveau. C'est le bon cadre. On travaille, en matière aérienne, sur un marché mondial. Je pense que l'Europe ne cherche pas à faire partager suffisamment ses idées, ses préoccupations ou les



solutions qu'elle préconise. Je suis presque certain que nous aurons un problème, car nous allons nous retrouver de nouveau dans des négociations au niveau mondial où il y aura une voix européenne et, peut-être, plusieurs voix non européennes. Même si elles ont une certaine dose de sympathie, comme elles n'auront pas eu la discussion préalable, eh bien, cela avancera moins vite.

Pascal LUCIANI

Merci. Je pense que cela sera en partie abordé lors de la troisième table ronde. Sommes-nous trop seuls ? La méthodologie choisie nous permettra-t-elle d'arriver effectivement à des résultats ?

Regula DETTLING-OTT

(Traduction de l'anglais)

Je suis d'accord : nous devons trouver une solution internationale, mais comme je le disais tout à l'heure, on ne peut pas se permettre de vouloir réinventer la roue, parce que cela prend trop de temps. Nous avons un problème urgent à résoudre. Nous avons des développements sur le marché qui doivent être traités aujourd'hui. Si nous devons entamer une discussion, il faut bien voir que l'horizon s'étendra alors à dix ans ! Je pense que c'est très difficile à identifier et nous n'avons de toute façon pas le mécanisme pour faire appliquer des règles définies au niveau international. On peut aussi regarder au niveau européen et le marché ciblé aujourd'hui, c'est le marché européen, parce que là est le marché intéressant, et ce même si nous constatons qu'il est en train de glisser vers l'Asie. Oui, c'est vrai qu'il est en train de glisser, mais pour ce qui est du pouvoir d'achat pour les cinq à dix prochaines années, le marché européen restera très intéressant pour les grandes compagnies aériennes.

On ne peut donc pas dire que nous devons nous mettre d'accord sur une méthodologie internationale et ne rien faire entre-temps. Il faut se battre au niveau de l'Europe tout en continuant à se battre au niveau international.

Laurent MAGNIN

Je suis très heureux de répondre à nos amis syndicalistes, parce que c'est vrai que les patrons doivent aussi parler, tout comme les responsables politiques et les syndicalistes. Nous oublions le consommateur ; or lui se moque totalement de savoir le niveau de charges sociales que paie une compagnie aérienne. Le consommateur est aujourd'hui quelqu'un qui nous quitte pour 10 euros pour une autre compagnie aérienne. Nos histoires de coûts sont donc complètement fondamentales. Il y a une deuxième différence que n'a absolument pas comprise la politique européenne dans sa libéralisation forte. Elle a été très profitable, il ne faut pas le nier, aux consommateurs sur les vingt dernières années, mais elle a fait aussi beaucoup de chômeurs. On n'a pas réussi à faire l'équilibrage total, on a réussi à faire de super-consommateurs qui deviennent aussi des chômeurs. Je pense qu'à terme ils seront beaucoup moins consommateurs et cela pourrait être un des gros problèmes de l'Europe.

Pour en revenir à la notion de ce qui nous protège et de ce qui ne nous protège pas, on oublie de dire qu'il n'y a pas, dans l'aérien, de douanier pour mettre plus 20 % sur la concurrence à la frontière de l'Europe, contrairement aux trois quarts de l'industrie.

À la base, il est évident que nous avons beaucoup d'efforts à fournir au niveau européen, d'organisation, d'optimisation. Concrètement, si l'Union européenne ne comprend pas – et c'est ce que disent tous les patrons européens, M. DE JUNIAC compris – que l'on a un gigantesque problème de coût social qui n'est pas notre choix, mais bien un choix politique sur un métier totalement international, si nous ne réglons déjà pas ce problème, nous ne saurons pas faire de miracle et il n'y a pas de magiciens dans l'aérien. Il y a des gens travaillent dans l'aérien dans des contextes particuliers dans chaque pays. Si l'Europe ne le comprend pas, nous n'aurons pas un problème de flexibilité de personnel, mais on aura juste des travailleurs européens de l'aérien qui n'auront pas de contrat européen de travail. La vraie menace pour l'ensemble des salariés du secteur aérien européen est là. Ils auront des contrats chez Qatar, dans des compagnies américaines, sud-américaines, etc., mais ils ne les auront pas en Europe. Les patrons européens défendent donc aussi des contrats de travail européens. Nous avons mis un siècle à construire quelque chose qui tienne la route sur le plan social. Alexandre DE JUNIAC l'a dit : nous ne



sommes pas là pour l'abandonner, mais pour dire aux Européens d'arrêter de penser que l'on peut payer ce que le consommateur ne veut plus payer par rapport à un contexte international où, contrairement aux produits industriels, nous n'avons aucune protection. C'est une règle fondamentale.

Il y a après les règles d'utilisation du personnel. Je pose une vraie question aux syndicats. Quand je vois des pilotes d'Emirates et de toutes ces compagnies voler 950 heures par an alors que les nôtres en font 750, je me pose cette question : est-il tellement "insécure" de voler 950 heures ? Si c'est le cas, il faut immédiatement arrêter les compagnies qui font ce nombre d'heures avec leurs pilotes. Ou c'est alors un autre problème, un problème d'organisation, et nous avons alors, compagnies européennes, beaucoup d'efforts à faire. Nos modèles sont aussi un peu vieillissants, mais telle est bien aujourd'hui la vérité de l'aérien. Ne vous trompez pas ! Nous ne demandons pas d'argent ou des subventions ; nous demandons aux politiques de prendre moins d'argent aux compagnies aériennes européennes !

Nous ne sommes donc pas si loin que cela de certaines positions syndicales.

Nous avons probablement à travailler encore plus, indépendamment de ce que l'Union européenne peut faire pour nous, pour arriver à nous remettre à niveau face à toute cette concurrence.

Geoffroy BOUVET

À vous écouter, je m'inquiète de l'avenir. On se pose la question de savoir si nous devons passer par l'OACI et l'on dit que cela prendra des années... Et l'on dit encore que la Commission européenne n'a pas conscience de la situation. Ne pensez-vous pas qu'il est déjà trop tard ?

Alexandre de JUNIAC

Je ne pense pas qu'il soit trop tard. Les États peuvent pousser à un certain nombre de choses et aboutir dans un délai raisonnable, dans nos États comme en Europe. Je crois que c'est possible.

Erick DERIVRY

(Traduction de l'anglais)

Je ne vais pas m'inscrire dans un débat entre le patronat et les syndicats. Nous voyons écrit « concurrence loyale » et je pense que nous avons tous un intérêt commun à ce que les conditions de cette concurrence loyale nous permettent de défendre le pavillon français et plus généralement le pavillon européen.

Lufthansa et Air France ont quasiment une démarche main dans la main pour aller saisir la Commission européenne et lui dire qu'il faut, au nom de la concurrence loyale, trouver les conditions concernant les compagnies du Golfe. L'IAG et Air Berlin sont sortis de l'EAA⁵ et Alitalia s'apprête à le faire ou l'a déjà fait. Il y a des intérêts qui sont évidemment divergents, au nom de la participation capitalistique des compagnies du Golfe, à monter au niveau « européen » cette problématique. Quel est votre sentiment par rapport à cette volonté de porter le problème au niveau européen ?

Quant au « *shipping* » évoqué par M. DE JUNIAC, on souhaite diminuer les charges pesant sur le transport aérien, mais cela pose forcément la question des finances publiques. L'une des douze grandes mesures demandées par le rapport LE ROUX est aujourd'hui présentée comme particulièrement urgente et à mettre en application sans tarder. Or nous voyons bien qu'il y a des réticences. En tout cas, des problématiques de finances publiques se posent derrière avec l'implémentation des mesures de M. LE ROUX. Comment peut-on espérer que le système du « *shipping* » soit mis en œuvre là où le rapport de M. LE ROUX n'a vu qu'une de ses douze mesures mises en œuvre ?

Regula DETTLING-OTT

(Traduction de l'anglais)

Les compagnies aériennes européennes qui ont quitté l'EAA sont celles qui ont un actionariat fort des pays du Golfe. Les autres n'en sont pas parties. Allez leur poser la question ! Il n'y a pas eu, selon moi, de positions issues de cette association sur lesquelles nous ne soyons pas d'accord.

⁵ European Airline Association

Je crois au dialogue et quand il y a un point de désaccord, il faut pouvoir en parler. Quitter l'association des compagnies aériennes européennes n'est pour moi pas très efficace. Quand on fait du lobbying et que l'on interagit avec la Commission européenne, on a besoin que les compagnies aériennes soient fortes. Je vois cela comme une opportunité de nous réaligner. Tant du côté de la Commission que de celui du Parlement, on nous a bien dit que nous étions trop nombreux, que nous étions inaudibles et que nous devons nous aligner. L'éternelle optimiste qui sommeille en moi me suggère donc que c'est là peut-être le coup de pied aux fesses dont nous avons besoin pour nous réunir en tant qu'association européenne.

Alexandre de JUNIAC

C'est vrai, c'est possible. Nous ne pensons que pas les mesures que nous avons proposées avec Lufthansa puissent être regardées comme négatives par d'autres États. Le régime « *shipping* » laisse aux États le soin de baisser ou non les contributions sociales et cela reste un choix. Pour les compagnies détenues en partie ou non par les États du Golfe, l'État national peut accepter ou refuser de les baisser. De ce point de vue-là, c'est un régime assez libéral. On fait ce que l'on pense être bon. Je pense que l'on peut aboutir sur certains points et que d'autres peuvent occasionner des divergences d'intérêts.

Quant à votre deuxième question sur les dépenses publiques, nous pensons qu'il est possible de faire des transferts de charges, et je parle ici sous le contrôle de M. LE ROUX !



Troisième session. Quelle évolution pour la concurrence en Europe et en France ?

Session animée et présidée par Gilles SAVARY

10. La vision des responsables politiques européens. Table ronde.



© Richard METZGER / STAC

Gilles SAVARY

Je tiens tout particulièrement à saluer la présence ici de M. Marian MARINESCU. J'ai longtemps siégé à ses côtés au Parlement européen. Cet ancien pilote y est la grande référence dans les affaires aériennes et le relais de tous ceux qui ont des choses à dire à ce sujet.

Avec cette dernière table ronde, nous devons en fait nous interroger sur la part d'adaptation nous incombant et sur la part de réglementation que nous devrions mettre en œuvre pour assurer la pérennité et le développement du secteur aérien dans un environnement profondément bouleversé. Tout ceci est rythmé par le temps. Les réglementations jusqu'à présent mises en œuvre par l'OACI ou l'Europe sont plutôt des réglementations opérationnelles portant sur les slots, la sécurité, ... elles portent sur des *gentlemen agreement* concernant le fonctionnement du système (gestion et régulation de l'espace aérien), mais très peu sur la régulation économique et sociale. Nous en sommes quasiment au point zéro de l'écriture à ce sujet alors les avancées en matière de régulation fonctionnelle et opérationnelle ont été considérables avec un remarquable travail réalisé par la communauté internationale.

L'environnement est bouleversé, c'est une véritable tectonique des plaques, au moins à trois égards. Il y a d'abord eu la libéralisation généralisée, qui a permis d'arriver à cet objectif de développement du transport aérien en Europe, et ce même en période de crise. En 2004, la Commission avait demandé aux compagnies aériennes historiques de s'adapter et le développement de l'aérien s'est véritablement produit.

La deuxième évolution on l'a vu : changements géopolitiques considérables et le Golfe est maintenant au milieu de deux mondes développés, un qui est émergent à toute vitesse avec des masses humaines considérables et l'autre qui s'appelle l'occident européen.

La troisième évolution est celle de modèles économiques radicalement nouveaux à la fois sur le long-courrier par des modèles intégrés qui nous concurrencent et sur le court-courrier, le point à point, avec des modèles dits « *low-cost* » et dont tout le monde admet qu'ils sont simplement

malins quand ils sont dans les règles. Quand ils ne les suivent pas, ils sont sanctionnés, et c'est arrivé.

Les compagnies nationales sont donc bousculées par ce nouveau monde aérien. Elles fonctionnaient dans un monde bien protégé, d'autant plus quand on était un vieux pays impérial.

Quelles sont les réformes que nous devons faire et à quelle vitesse pour se développer et s'adapter à ce monde ? Quelles sont les régulations nouvelles à mettre en œuvre ? Et tout ceci dans le temps où, alors que nous réfléchissons, d'autres agissent très vite.

J'ai le bonheur de recevoir M. LE ROUX. Le rapport qu'il a produit sur une demande du Premier ministre est très remarqué. Il est très vigilant auprès du gouvernement pour qu'il soit mis en œuvre, étant entendu que le gouvernement, comme tous les gouvernements en Europe, est un peu impécunieux ces temps-ci, ce qui est une contrainte nouvelle pour envisager des réformes. Il ne s'agit pas simplement de faire des lignes Maginot et de mettre plus d'argent public. Les lignes Maginot ne tiennent plus et l'argent public ne coule plus à flots.

Bruno LE ROUX

Pourquoi avoir fait ce rapport ? Quand l'exécutif pense qu'une situation est grave, mais que l'on peut encore attendre, il demande un rapport, et quand c'est trop tard, on se retrouve avec un plan social. Là, j'ai remis un rapport pour essayer de dire que l'on ne pouvait plus attendre et que des mesures urgentes devaient être prises. Ce rapport appelait des décisions avant la catastrophe, en tout cas avant des moments particulièrement difficiles.

Ce n'était pas un rapport seulement destiné au gouvernement, mais à tout le secteur aérien. À entendre tout à l'heure M. MAGNIN, je me suis dit une fois de plus, puisque l'on a eu la chance dans cette commission d'échanger et d'écouter, qu'il était nécessaire nous mettre autour d'une table pour nous demander comment nous allions affronter cette concurrence. Toutes les propositions qui dépendent de l'État dans le rapport que j'ai rendu ne suffiront pas à faire en sorte d'avoir demain un horizon dégagé sur la compétitivité du pavillon français en Europe et dans le monde. Ce colloque est l'occasion de voir comment nous pourrions lever quelques blocages et faire en sorte qu'il y ait des pilotes travaillant en France avec des contrats français, et des personnels salariés dans notre pays et pouvant aller dans le monde entier pour défendre le pavillon français et faire en sorte que des vols partent bien de notre pays.

Là est en effet la deuxième des raisons pour laquelle j'ai pensé que ce rapport était urgent. Il touche à la souveraineté. Est-ce la souveraineté européenne ? Je n'en suis pas sûr, mais je pense que la question de la compétitivité du pavillon français touche à la souveraineté de la France. Avec l'énergie et très certainement le domaine des nouveaux réseaux de communication, le transport aérien fait aujourd'hui axe central de ce qu'est la souveraineté d'un pays. Si nous laissons les choses se déliter peu à peu, avec d'abord des petites compagnies puis les plus grosses, nous nous apercevrons que les points d'équilibre changeront et que la géopolitique agira sur tout cela. Petit à petit, le départ pour se rendre à tel ou tel point ne se fera plus de Paris, de Lyon, de Marseille ou de Nice. On sera obligé de prendre d'abord quelque chose et ensuite de partir d'ailleurs.

Je pense que cette question, aujourd'hui, de la compétitivité de nos compagnies aériennes françaises et européennes est un véritable enjeu pour un nouveau modèle et pour un modèle social qui doit évoluer. C'est un enjeu en matière de transports et pour nos États, en matière de souveraineté, et ce quelle que soit la composition capitaliste des compagnies. La question n'est pas pour moi de dire que des compagnies devraient être d'État. Je pense depuis longtemps que l'État doit faire ce qu'il sait faire et que les compagnies privées savent aujourd'hui mieux voler que celles de l'État et cela ne me dérange pas que celui-là ait aujourd'hui régressé dans le capital de certaines compagnies. Là n'est pas le problème. Le problème, c'est les points qui sont reliés les uns aux autres et le fait que Paris et les principales villes de notre pays puissent être reliées, et bien reliées, au monde. C'est un élément de souveraineté nationale.

Ces deux raisons font l'objet de l'urgence que j'ai essayé d'établir sur ce dossier pour que l'on puisse prendre des décisions. Une première a été prise assez rapidement ; elle était symbolique et montrait la volonté de l'État. M. SAVARY parlait d'État « impécunieux », et c'est vrai qu'il a fallu faire rentrer au chausse-pied la suppression de la taxe d'aviation civile pour les passagers en correspondance, pour moitié sur 2015 et en totalité à 2016. Elle était un élément fondamental et pas seulement pour les compagnies aériennes. J'ai veillé à ce que ce soit la première des mesures que l'on puisse prendre avec le gouvernement, parce qu'elle était au bénéfice non pas de toutes

les compagnies, parce que certaines en bénéficient plus que d'autres, mais de tout le secteur, les aéroports, les compagnies. Il est bien dit dans le rapport que les acteurs doivent travailler entre eux dans ce domaine.

Une des propositions touche à la question des redevances aéroportuaires. La notion de pacte devrait être très forte dans ce secteur, bien entendu dans les limites autorisées par la réglementation. Quand on regarde les stratégies en termes de hubs et de places où se développer pour les quinze, vingt prochaines années, l'intérêt des aéroports et des compagnies est bien lié dans notre pays. Il est nécessaire, autant que possible, de partager en amont des éléments de pacte. Il y a là des éléments qui ne sont pas seulement symboliques, mais importants pour les compagnies. À mon avis, cela ne défavorise pas les aéroports et cela doit se dénouer dans la discussion du contrat de régulation qui a lieu en ce moment. J'ai fait des propositions dans le rapport et je n'y reviendrai pas ici, parce que nous sommes en discussion, mais je pense qu'il faut prendre cette dimension comme un tout et pas seulement comme des intérêts qui sont aujourd'hui les uns à côté des autres.

Donc, la taxe d'aviation civile, c'est fait. Dans le rapport, il y avait la taxe de solidarité. Et je dis bien « taxe de solidarité » ; arrêtons d'employer le mot de « taxe Chirac » ! Jacques Chirac est tellement populaire que l'on n'arrivera jamais à la supprimer si on l'appelle comme cela ! Appelons-la donc taxe de solidarité. L'évaluation qui devait être faite n'a pas été faite et il n'y a pas le moindre rapport sur l'utilisation de cette taxe. L'organisme à qui on la verse n'en utilise qu'une petite partie, il a des réserves qui sont trop fortes et on n'imagine pas qu'il puisse y avoir autant de réserves sur cette question du développement ! Je pense que tout milite pour que nous puissions nous poser la question aujourd'hui d'une taxe qui pèse sur un secteur que l'on estime stratégique pour notre pays et qui est en difficulté. Réfléchissons donc à l'assiette. La question n'est pas de dire que notre pays ne doit pas assumer son effort de solidarité. Il doit le faire, mais une première mesure pourrait être prise, parce que cette taxe est écrêtée comme d'autres : il faut qu'elle revienne dès lors au secteur de l'aviation civile, pour la partie qui ne revient pas au développement.

Je vois bien l'état impécunieux dont parlait M. SAVARY, mais il y a des signes à donner, très concrets, et ils doivent pouvoir être donnés dès demain. Avant de changer et d'évoluer sur l'assiette de la taxe de solidarité, l'idée même de dire que son écrêtement reviendra pour les compagnies et le secteur, pour par exemple aider au financement des investissements en matière de sécurité, cela pourrait être une piste qui permette dans les prochains mois ou les prochaines années de montrer là encore une volonté de mieux prendre en compte les enjeux du secteur.

Quand on compare avec d'autres pays européens, on peut aller plus loin en matière de simplification. On peut continuer à aller autour de la table. M. GANDIL le fait déjà et il en a pris l'initiative avec M. SAVARY depuis plusieurs mois. M. MANDON a décidé d'y apporter sa pierre. Là encore, on peut aller beaucoup plus loin et des mesures de simplification ont quelquefois des effets en matière financière pour les compagnies aériennes, pour le pavillon français, qui peuvent être extraordinairement importantes.

Enfin, je tiens à rappeler, parce que je sais que cela bloque un peu, ma proposition de la mise en place d'une cellule de coordination permanente des administrations chargées des différents contrôles, je pense notamment à la Direction des affaires sociales, au travail, à la police, à la gendarmerie, au fisc et aux douanes. La première des missions régaliennes de l'État est de faire respecter la loi par tous.

On peut très bien discuter sur la question de la régulation qui est la sienne, mais l'État il ne méprise personne. Les dirigeants de compagnies aériennes peuvent mépriser État, et certains le disent même dans une interview... Ils peuvent mépriser la classe politique, mais nous nous ne méprisons personne. Mais je pense qu'il est de notre rôle d'aller contrôler les truqueurs et les fraudeurs. Quand des subventions sont versées à des compagnies comme Ryanair et quand des condamnations sont opérées, elles doivent être faites le plus rapidement possible. Il faut que les patrons de ces compagnies qui disent dans une interview mépriser le système français puissent se voir rappeler à leurs obligations. Pour que la concurrence soit loyale, il faut aller chercher les truqueurs et les fraudeurs le plus rapidement possible. Nous sommes sur un secteur où l'on a une inertie, où l'on est toujours en train de courir et où c'est parfois ceux qui ont les règles faciles qui les modifient avant que l'on puisse les rattraper.

Je sais qu'il y a une difficulté pour mettre cette chose en place. Il faut aller urgemment vers une structure qui permette de repérer les fraudes le plus vite possible, de les déférer le plus vite



possible et donc, éventuellement, de condamner les fraudeurs et les truqueurs le plus vite possible. Cela fait, on verra s'il y a encore des patrons de compagnies qui disent mépriser ceux qui appliquent les règles dans un pays qui n'a de leçons à recevoir de personne de ce point de vue là.

Je ne sais pas s'il y a quelqu'un de Ryanair dans la salle, mais là était mon principal couplet à l'attention de cette compagnie, et je ne me priverai pas de donner ce même couplet à chaque fois que cela me sera possible ! De toute façon, nous sommes aujourd'hui et voulons être en situation de répondre à la moindre de leurs fraudes ou à la moindre de leurs déviations par rapport aux lois qui sont les nôtres.

Dernier élément, je pense véritablement que nous ne devons pas faire preuve d'angélisme, mais pour cela, il faut réfléchir ensemble. Des rapports ont été rendus sur le thème de la concurrence avec les compagnies du Golfe. Il faut tout faire, à mon avis, pour éviter un protectionnisme qui n'a aucune chance de survie. Nous n'aurons pas notre compétitivité à coups de mesures protectionnistes. Nous devons donc avoir des règles admises par tous les acteurs. Il faut arriver à montrer les subventions cachées et les aides qui faussent la concurrence. Pour autant, il faut trouver les solutions et se mettre autour de la table.

L'objet n'est pas d'empêcher les avions de voler, mais bien de faire en sorte que des règles permettent d'avoir une concurrence. Certains pays ont fait du développement du tourisme et de plates-formes touristiques - de hubs touristiques - une priorité pour les années à venir. On ne peut pas empêcher cette stratégie, et elle doit d'ailleurs très certainement être menée dans ces pays, mais au niveau européen, on doit simplement faire en sorte qu'elle s'opère alors que nous avons des semelles de plomb et eux des ailes profilées du fait de tout ce dont vous parlez depuis ce matin. C'est pour cela que je suis très content que le premier rendez-vous que j'ai eu après la publication de ce rapport ait été avec Madame la Commissaire européenne chargée des transports. Depuis, des liaisons s'opèrent, et notamment avec nos amis allemands mais plus largement européens pour essayer de poser un cadre de discussion et de concurrence. En effet, les rapports sont importants, parce qu'ils permettent de mettre les choses sur la table, mais ce qu'il faut opérer maintenant, c'est la discussion avec ces compagnies. Il s'agit de poser le cadre dans lequel nous allons nous affronter ces prochaines années. Il ne s'agit pas de prendre des mesures protectionnistes qui seraient sans aucun lendemain et auxquelles je ne crois absolument pas. Tout relève bien d'une discussion. On parlait tout à l'heure des 20 % à l'entrée... Je ne sais pas si c'est ce qu'il faut imaginer, mais il faut en tout cas essayer d'imaginer un processus de cette sorte, un processus qui rétablisse des règles de concurrence normale et qui permette demain de pouvoir affronter cette concurrence dont on sait qu'elle a fait du développement du tourisme, et de façon tout à fait normale, et du développement de ces compagnies un des éléments majeurs d'une souveraineté nationale.

Il y a aujourd'hui des pays et des compagnies qui ont compris cette puissance de l'arme du transport aérien et qui en font un élément majeur pour la stratégie économique, sociale et politique de leur pays pour les prochaines décennies. Je pense que la France aurait grand tort de penser que c'est un secteur qui va bien. Il ne va pas bien et la France aurait grand tort de penser que ce secteur peut se débrouiller tout seul. Il a besoin du soutien de la nation tout entière pour créer un environnement et je pense que l'Europe peut y aider. Enfin, il n'y aura pas demain d'Europe puissante sans compagnies nationales puissantes. Il y aura peut-être des réorganisations, des fusions, des mouvements tout à fait normaux, mais l'Europe ne peut pas voir son avenir sans compagnies nationales ou européennes puissantes.

(Applaudissements.)

Gilles SAVARY

Vous avez parfaitement répondu à cette question qui m'était posée en aparté : qui s'intéresse à l'aérien dans le monde politique ?

Margus RAHUOJA est le directeur général adjoint de la DG MOVE. Il est fortement interpellé depuis ce matin sur des sujets qui, avec le recul des premières réformes de l'Union européenne, montrent à la fois des dividendes de ces réformes avec la libéralisation et la formidable démocratisation du transport aérien mais aussi des limites. Est-ce que le dogme de la « dé-intégration » des infrastructures et des compagnies – comme on le voit également dans le ferroviaire et qui découle des principes de l'économie de réseaux – ne permet-il plus vraiment de péréquation entre ce qui gagne de l'argent et ce qui en perd ? Est-ce qu'il permet encore de les moduler ? Il désarticule la valeur et oblige l'État, alors qu'il y a de moins en moins d'argent public, à



financer ce qui est déficitaire, et ce éventuellement au titre des aides d'État. Ce dogme de la « dé-intégration » n'est-il pas à nuancer ? On est en train de le faire à la direction ferroviaire de la DG MOVE et l'on constate qu'une partie de l'avantage concurrentiel des pays du Golfe en résulte. On a complètement intégré les économies et un aéroport, comme Schiphol d'une certaine façon, peut aujourd'hui décider de mettre ses comptes en négatif pour aider les compagnies.

Ce modèle n'a-t-il pas été poussé trop loin au niveau européen ? Quel en est le bilan ?

Le social est le deuxième sujet. Il tire beaucoup à l'aveugle dans le sens de la liberté de circulation des biens et des personnes, quels que soient les statuts et les conditions d'emploi. Ne pensez-vous pas qu'il y a quand même quelque chose à faire ? On voit bien les dégâts que cela fait en particulier dans le transport routier où il ne peut pratiquement plus y avoir aujourd'hui de transporteurs nationaux sur le transport international. Et ce n'est pas seulement un problème entre l'Est et l'Ouest, mais encore un problème d'utilisation très sophistiquée de personnels libéraux qui permettent de réduire considérablement les coûts, mais jusqu'à un niveau dont M. MAGNIN a parlé : on aide le consommateur, mais on tue le producteur et le jour où il n'y aura plus que des consommateurs chômeurs, il n'y aura plus de transport aérien.

Où en sommes-nous enfin avec les États du Golfe ? Souffrez-vous ou non de certaines incohérences du Conseil parce-que, je me permets de le dire ici par expérience, la Commission ne fait que ce que les États lui demandent ? Elle est effectivement le bouc émissaire des uns et des autres. Elle fonctionne sur mandat et quand elle n'en a pas, elle ne peut pas faire ce que les États ne veulent pas qu'elle fasse.

Margus RAHUOJA

Je ne suis pas directeur adjoint, mais seulement directeur de l'aviation pour la Commission européenne ! Madame la commissaire s'exprimera tout à l'heure sur la stratégie de l'aviation. Nous avons donc ici trois grands thèmes : la connectivité, la sécurité et l'innovation. Je vais me concentrer sur le dialogue avec les pays du Golfe que nous allons avoir dans deux semaines. De quoi discute-t-on ? Il est d'abord essentiel d'avoir un dialogue ouvert, et je remercie M. SAVARY de rappeler que ce sont bien les États membres qui ont donné un mandat à la Commission européenne pour discuter. Il y a la question de la compétitivité pour ouvrir le marché et donner la possibilité de développement pour les compagnies aériennes européennes. Notre but est bien sûr de ne pas travailler que pour les compagnies aériennes européennes, mais également pour les consommateurs européens. C'est quelque chose de très important.

Je suis un peu triste de n'entendre quasiment parler que de compagnies aériennes nationales. On a vingt-huit marchés fracturés, et là est le problème. Il est très simple de prendre ces marchés un par un et ce serait une des idées positives à proposer pour la stratégie européenne de ne plus réfléchir comme cela. Nous avons en fait des compagnies aériennes européennes. Je note d'ailleurs que M. DE JUNIAC est tout à fait positif pour mener des réformes et je l'encourage dans cette voie. Il est important de ne pas avoir vingt-huit pays ou vingt-huit compagnies fracturées ou nous n'arriverons jamais à avoir une approche globale. L'aviation est une partie de l'économie globale et il est bien que tout le monde ait accepté cette réalité. Si on la nie, on est finis.

On l'a bien compris à la Commission européenne et c'est pour cela que nous avons lancé ce dialogue avec les pays du Golfe. Nous allons d'ailleurs de nouveau discuter de ce que l'on appelle les « clauses de compétitivité loyale » pour avoir une légitimation de cette discussion en général. Y arrivera-t-on ? Dans ces pays, le développement de l'aviation civile est très différent. L'Arabie saoudite a une approche, le Qatar ou les Émirats Arabes Unis en ont une autre. J'entends ici parler du « Golfe » alors qu'il s'agit en fait soit du Qatar soit des Émirats Arabes Unis. Il serait donc bien de cibler la discussion sur ces pays et sur ces problèmes. Je pense que ces pays veulent faire partie de l'économie globale de l'aviation et je pense que les deux parties peuvent y trouver des intérêts.

Il faut évidemment des règles. Si l'on regarde le marché intérieur, qu'avons-nous fait ? Il y a vingt ans, nous avons des barrières partout et la liberté pour tous les États. Or nous avons maintenant ouvert le marché interne pour l'aviation et pour nous-mêmes et l'on a aussi des règles très claires sur la compétition, les aides des États, les droits des passagers. Il y a aussi ici et là des taxes que l'on déteste, mais c'est comme ça ! C'est comme cela que nous avons voulu cette Europe. C'est ensemble que nous devons réfléchir aux moyens de pousser et d'exporter ces réalités parfois controversées, mais que le peuple et les consommateurs ont accepté. Ils veulent ce marché et ils veulent des bas prix et avec la sécurité. Voilà ce que veulent les consommateurs. Ils sont

complètement indifférents sur le fait de savoir si la compagnie qu'ils utilisent est française ou allemande. Pour la Commission européenne il est très important que cette compagnie soit européenne.

(Applaudissements.)

Gilles SAVARY

Marian MARINESCU est député au Parlement européen. Nous connaissons le pouvoir du Parlement européen, qui peut par exemple tuer une directive de la Commission, et sans qu'elle puisse la reprendre. La séparation des pouvoirs y est peut-être encore plus nette qu'au pays de Montesquieu... Au sein de ce Parlement, et au sein de la commission Transports, M. MARINESCU est l'homme de l'aérien, celui qui en a la science et l'expérience. Quelle est votre appréciation sur les réformes qui sont engagées ? Que pensez-vous des très grandes angoisses exprimées ici quant à la concurrence inéquitable exercée par les pays du Golfe ? Que pensez-vous enfin de la relative dérégulation sociale qui rend difficile une concurrence loyale, y compris au sein de l'Europe ?

Marian MARINESCU

(Traduction de l'anglais)

Les trois institutions européennes sont ici présentes – et c'est très bien – avec la Commission, le Parlement et le Conseil, alors que l'on ne parle habituellement que du deuxième. Il est vrai que le parlement peut tuer une directive, mais notre habitude est quand même d'améliorer une directive. Il est vrai également que le Conseil a tué beaucoup de choses ces derniers temps ! N'oubliez pas que le Conseil, c'est les ministres et les gouvernements.

Quand on parle de transport aérien et de compétitivité, je pense qu'il faut commencer par les passagers. Ils sont la première condition. La deuxième condition est d'avoir une industrie forte, une concurrence loyale, de bons services au sol et des équipements de qualité. Dans des conditions normales, ce que demandent les passagers sont des coûts abordables et des bonnes connexions au sol.

Quelle doit être la réponse à ces demandes ? D'abord une bonne gestion du trafic aérien et il faut pour cela mettre en place le ciel unique européen et harmoniser les règles dans le cadre d'une nouvelle configuration de l'espace aérien et, afin d'économiser de l'argent sur les budgets nationaux. Il faut évidemment de fortes réglementations et une autorité forte pour coordonner les autorités nationales. Cela signifie que d'un point de vue législatif, il faut trouver de nouvelles propositions pour inclure toutes les modifications.

Outre ces dispositifs, il y a différentes résolutions en cours de discussion au niveau du Conseil sur les slots, les droits des passagers, etc. Ces législations sont très importantes.

Il va donc falloir réduire certaines dépenses et je pense ici au plan Junker.

Les règles de l'aviation civile doivent devenir plus claires pour permettre d'améliorer le transport aérien. Le nouveau paquet aviation devrait inclure les réglementations AES et prévoir des dispositions pour les aéroports régionaux. Ces derniers peuvent beaucoup aider au développement du transport aérien pour une mobilité plus importante et une connectivité rapide entre les régions européennes et avoisinantes. Ils pourraient attirer de nombreux passagers. Ces aéroports régionaux doivent être soutenus par les autorités régionales. De mon point de vue, les aides de l'État devraient être redirigées vers ces aéroports régionaux.

Il est évident que les grands aéroports européens sont complètement surchargés et nous avons besoin de nouvelles infrastructures. Il suffit de voir la Turquie et Dubaï pour comprendre comment le business se développe. C'est grâce, entre autres choses, à d'excellentes infrastructures. Le nouveau paquet aviation devra traiter de ces aspects.

Pour les infrastructures au sol, je considère que la réglementation sur la gestion des services au sol était une erreur. Si nous voulons avoir une industrie concurrentielle, toutes les composantes du secteur doivent être traitées sur un pied d'égalité et avoir en garantie la possibilité d'être rentables.

Il reste des choses à faire au niveau des charges de sécurité des aéroports. Une nouvelle approche devrait être développée pour inclure tous les aspects du service au sol et ce serait selon moi une excellente initiative.



Le développement des services autour des aéroports est également très important et notamment pour le lien avec les centres villes et d'autres modes de transport. Les autorités des États membres devraient encourager cela et le plan Junker pourrait identifier des sources de financement. Il nous faudra également adopter un système d'émission de billets harmonisé.

Les aspects sociaux doivent être également pris en compte et ils sont une composante essentielle de cette industrie. Rien ne peut être fait sans les personnels. Les nouveaux travailleurs du secteur doivent être prêts à adopter de nouvelles technologies et de nouvelles approches, car cela est une des conditions essentielles pour le développement du secteur.

Dans l'Union européenne, même si nous disons parfois qu'il y a trop de réglementations pour des questions de sécurité, cela me semble malgré tout essentiel. Mais si nous voulons pouvoir relever les défis, nous devons appliquer les mêmes règles et les mêmes exigences.

Après avoir lu une étude menée par les transporteurs quant à la concurrence avec les pays du Moyen-Orient, je pense que la Commission doit intervenir maintenant et avant qu'il ne soit trop tard. Il faut parvenir à des accords paneuropéens imposant les mêmes règles sur tous les vols. Les accords bilatéraux doivent tous appliquer les réglementations européennes.

La réglementation devra être très rapidement sur la table, car ce sera le seul moyen d'avoir une concurrence loyale dans ce secteur.

Le paquet aviation pourrait donc être une très belle opportunité pour répondre aux exigences de tous les acteurs, aéroports, compagnies aériennes, services au sol, etc.

(Applaudissements.)

Gilles SAVARY

Dans un pays qui vend des Rafales et des Airbus, est-ce que la stratégie de la ligne Maginot est possible ? A défaut, sur quels leviers de réforme faut-il agir ? Cela va probablement trop lentement, mais que serait-il possible de demander à l'Union européenne pour que cela aille plus rapidement ? Qu'est-ce qui nous incombe ? Pensez-vous que les leviers sur les droits d'accès aéroportuaires ou que les liens entre les aéroports et les compagnies doivent être revisités ? Faut-il une stratégie de baisse du coût du travail, sans qu'il y ait forcément de baisse des salaires ?

Comment, enfin, intégrer la mondialisation à défaut de pouvoir l'endiguer ? Quelle est, selon vous, la stratégie à adopter ?

Patrick GANDIL

Ne boudons pas notre joie : il est bien de vendre des Rafales et des Airbus, etc. Notre offre commerciale est intéressante. La question n'est pas d'opposer cela à du transport aérien. En effet, je ne crois pas que la réponse finale dans ce domaine soit autour d'une ligne Maginot. Une ligne Maginot bien faite permet d'acheter du temps, mais il faut savoir ce que l'on veut en faire et avoir une stratégie claire. Quand une ligne Maginot est mal faite, elle n'est d'aucun intérêt.

Qu'est-ce que l'on peut faire pour la compétitivité de notre industrie ? Mme DETTLING-OTT et M. DE JUNIAC se sont exprimés et de façon finalement assez convergente. Il y a à la fois des réponses qui résident dans l'industrie elle-même et elle doit faire tous les efforts possibles de compétitivité. Et je ne parle pas ici que des compagnies aériennes. Quand je regarde leur histoire, je remarque qu'elles ont fait face à la croissance et cette dernière est le produit du développement de l'aviation puis de la libéralisation mais elles ont fait face à la croissance en baissant de façon continue leurs prix et avec une rentabilité proche de zéro. C'est aussi pour cela que les adaptations sont relativement difficiles.

C'est pour moi l'ensemble du secteur qui est concerné, aéroports, acteurs de navigation aérienne et l'ensemble des fournisseurs, et notamment des assistants en escale. J'ai entendu de ce point de vue les propos tout à fait importants de M. VAN LAARHOVEN à propos de Schiphol. Il a bien dit que son premier objectif n'était pas de gagner de l'argent, mais de procurer à ses compatriotes un accès au monde entier, ce que l'on peut traduire par de la connectivité.

Enfin, M. LE ROUX vient de faire des suggestions autour de l'idée de pacte, parce que, en effet, les intérêts des acteurs sont totalement liés. Il est certain que si les compagnies aériennes se portent mal c'est une catastrophe pour l'ensemble du système aéroportuaire.



Je ne cherche pas non plus à éviter le côté étatique. Nous avons des responsabilités en matière de régulation des redevances et en matière de taxes. Comme cela a été dit, il est assez difficile de baisser des taxes dans un contexte où l'on cherche par ailleurs de l'argent de tous les côtés et où l'on a besoin de baisser les budgets, mais cela ne veut pas dire que ces questions ne se regardent pas. Il y a aussi des questions d'assiettes de taxes.

On a cité des idées comme celle du shipping. Monsieur DE JUNIAC, à ce sujet, a été très clair : cela doit se faire sans toucher aux normes sociales et cela ne peut pas se faire sans sources d'argent externes. Pour autant, cette idée est importante, parce qu'elle touche à un élément majeur de notre différentiel de compétitivité qui est le système de taxes en Europe et plus particulièrement en France, mais pas seulement.

Il est plus difficile de penser que l'on peut mettre un tampon aux frontières avec des droits douaniers. On sort de ce qui est légitime, mais certains pays savent très bien mettre du douanier pour le passage de certaines compagnies aériennes au-dessus de leur territoire. Les modèles économiques de ce type existent même s'ils ne sont pas forcément à recommander.

On a beaucoup parlé de la concurrence. Mme DETTLING-OTT a présenté une analyse concrète et pragmatique permettant de progresser dans l'analyse de la concurrence loyale. Les présentations de MM. COMBE et PERKINS étaient par ailleurs tout à fait intéressantes.

Si l'on accepte la concurrence à tout prix, nous n'avons pas de solutions. Il faut trouver un équilibre entre un monde forcément libéralisé et un certain nombre de règles. Il est légitime que nous défendions des éléments fondamentaux de notre Europe comme par exemple le droit des consommateurs et des passagers aériens ou des normes environnementales et de sécurité qui sont particulièrement exigeantes. Il est normal que nous exigions des compagnies aériennes qui veulent desservir notre territoire qu'elles respectent cela.

Des réglementations existent déjà et jouent un rôle de ce type. Nous devons absolument travailler là-dessus. C'est aussi le sens des négociations à venir avec les pays du Golfe que nous espérons. Le but n'est pas d'en arriver à des oukases ou à des fermetures, mais au contraire à des visions partagées et à des accords.

La connectivité est un enjeu très important. Si nous défendons nos compagnies aériennes, ce n'est pas uniquement pour des raisons économiques. Les compagnies aériennes européennes faisant du long-courrier sont peu nombreuses et il se trouve que c'est à peu près les compagnies « *legacy* ». Or, ces compagnies qui font du long-courrier pourraient voir disparaître sur une large part de la planète leurs liaisons long-courriers si nous n'y prenons pas garde. Cela voudrait dire que les pays européens n'auraient plus de connectivité directe. Donc nous sommes totalement dépendants de décisions d'autres parties du monde sur notre long-courrier et donc sur nos échanges, notre économie et notre place dans le monde. Cela reste à méditer !

Des courbes nous ont tout à l'heure démontré qu'une compagnie pouvait en tuer une autre en baissant transitoirement ses prix pour ensuite les remonter. Défions-nous que cela nous arrive aussi dans ce type de marchés.

La question de la connectivité directe est donc centrale pour la souveraineté de l'Europe en général et nous devons nous en préoccuper. Je ne crois pas que la réponse réside dans une ligne Maginot permanente, mais dans une vision européenne, qui reste à trouver.

Pour la question des normes sociales, je rejoins le sens des propos de M. LE ROUX. Ce qui est arrivé à la compagnie Ryanair, condamnée et recondamnée en appel, montre que l'on peut peut-être échapper au gendarme un certain temps, mais il y a toujours un moment où le voleur ou le contrevenant est rattrapé. C'est moral et l'ensemble des services de l'État s'y attache.

Les normes sociales ont été présentées de façon magistrale par M. LUDVIGSEN et je veux quant à moi insister sur l'aspect sécurité dans toutes ces normes. Dans les nouvelles méthodes de relations sociales qui distendent le lien entre les salariés, et en particulier les pilotes, et la compagnie aérienne, nous avons un risque majeur, et pernicieux, parce que progressif. Cela ne va pas créer une catastrophe du jour au lendemain, d'abord, parce que les catastrophes sont rares et ensuite, parce que nos avions sont très bien faits, mais toujours est-il qu'un pilote doit pouvoir décider en toute liberté de son emport de carburant sans aucun risque de la part de son employeur. Si cela n'est plus le cas, il y aura un jour où cela ne se terminera pas bien quand il y aura à l'autre bout du monde des grosses difficultés météo et que l'on ne pourra pas se poser et que cela se terminera par un atterrissage en catastrophe ou par une panne de carburant. Tous nos



systèmes de gestion de sécurité sur lesquels nous basons toute notre évolution sont liés à des analyses des écarts entre de petits écarts, de petites difficultés de sécurité par rapport à ce qu'il faudrait faire. Ensuite, on fait des plans de formation destinés à y remédier. Pour cela, il faut une stabilité des équipages. Si les équipages changent plus vite que l'on ne les forme, tout cela n'a évidemment plus aucun sens.

Je crois que nous devons méditer sur ces sujets et revoir des règles de sécurité permettant d'être clair sur le fait que des choses sont acceptables et d'autres non. Ce qui n'est pas acceptable ne doit pas venir en Europe.

(Applaudissements.)

11. Adresse de Violeta BULC, commissaire européenne aux transports



(Traduction de l'anglais.)

Je suis très heureuse d'avoir été invitée à m'exprimer à ce colloque. Je remercie toutes les parties présentes, parce qu'il est très important de nous attaquer ouvertement à ce qu'il est nécessaire de faire par rapport à la compétition. Le temps n'est plus devant nous et nous devons nous y attaquer très sérieusement. Ce n'est pas la Commission qui va dire dans quelle direction le secteur de l'aviation devrait aller, mais elle doit écouter et j'espère qu'elle va entendre de bonnes propositions et que nous puissions soutenir en matière de réglementations pour l'avenir.

J'espère que l'ensemble de l'écosystème a bien compris qu'il faut aller au-delà de ce que nous connaissons aujourd'hui. Tout ce que nous avons fait, les autres le copient en mieux. Il faut comme dans le passé rester leader et je vous invite tous à nous aider à être novateurs quand on parle de l'évolution de l'écosystème. Nous devons y réfléchir comme une équipe et comme une seule et même personne pour pouvoir positionner l'aviation européenne sur la scène mondiale.

Je tiens à exprimer mon admiration pour l'administration française et pour sa façon de gérer tout ceci. Je vous remercie également pour votre sensibilité sur cette situation.

Un marché européen, telle est notre vision première. Ensuite, il s'agit d'être leader parmi les autres écosystèmes, mais nous avons également une vision propre. Comment y parvenir ? Nous voulons préserver notre niveau de vie, nos droits sociaux, nos industries et nos services. Nous voulons bien sûr préserver nos aéroports et permettre leur développement, la question étant toujours de savoir comment y parvenir.

Nous avons pris la décision de mettre sur la table trois points où s'engager au mieux. Il y a d'abord la question numérique et nous souhaitons avoir le plus de numérique possible dans l'aviation pour faciliter la livraison des services et tout ce qui est lié à l'univers numérique.

Il y a deuxièmement le bilan carbone, valeur essentielle pour l'Europe, et nous avons déjà beaucoup fait dans ce domaine. Nous devons toujours trouver de meilleurs moyens pour promouvoir encore plus ces aspects grâce à une meilleure coopération et à travers des négociations. Il faut trouver ensemble ces solutions et c'est pourquoi il faudrait créer quelque chose de nouveau, car ces valeurs essentielles de l'évolution numérique et des questions relevant du bilan carbone vont être de nouveau copiées. Cela nous conduira à la prospérité.

Troisièmement, il faut une globalisation forte et avec de très bons contrats à l'échelle mondiale et un bon soutien pour nos solutions innovatrices. Elles doivent pouvoir se répandre et nous donner ainsi un rôle accru dans cette mondialisation.

L'aviation compte véritablement pour cette Commission. Nous travaillons et coopérons le plus possible et c'est d'autant plus essentiel que nous sommes dans l'Année de l'aviation. Nous y consacrons tout notre temps, parce que l'aviation est certainement le vecteur le plus important dans la mondialisation pour l'Union européenne. Nous sommes notamment en train de mettre en place le paquet aviation avec pour la première fois une stratégie proprement européenne et en élaborant des réglementations.

Ce secteur doit rester concurrentiel et l'ensemble de l'activité économique de l'Union européenne doit le rester grâce à l'aviation. Cela va de pair avec ces priorités essentielles que sont l'emploi et la croissance. L'essentiel est de renforcer la compétitivité européenne et de stimuler les investissements pour la création d'emplois. En tant que Commissaire en charge des transports, je pense que la mobilité des citoyens et la logistique pour les entreprises sont tout à fait essentielles pour préserver l'atout concurrentiel de l'Europe. L'aviation joue un rôle particulièrement important et il faut mettre en place le bon cadre et les bonnes conditions réglementaires à l'échelle européenne.

L'aviation est tellement importante que nous devons déployer tous nos efforts pour l'innovation, les investissements, la recherche et le développement. Au mois de décembre, la Commission a pris la décision d'accorder à l'aviation un soutien véritablement fort pour développer la compétitivité. Développer l'aviation, cela peut se répercuter dans d'autres secteurs et c'est ouvrir la voie pour d'autres matériaux et d'autres solutions d'ordre technique. Il faut ainsi encourager d'autres industries. Nous constatons que l'aviation contribue déjà à la croissance économique et à sept millions d'emplois directs et indirects. Elle peut également contribuer au commerce et au tourisme et à connecter l'Europe au monde. Cela peut vraiment avoir un impact sur l'industrialisation de l'Europe.

Il est difficile d'imaginer une intégration plus forte encore. Nous avons vingt-huit marchés nationaux intégrés dans un grand marché de 500 millions d'habitants et avec 180 millions de passagers, ce qui représente 26 % du marché mondial. La Norvège, l'Islande ou la Suisse ont déjà rejoint la zone aérienne élargie et beaucoup d'autres pays vont encore nous rejoindre. Nous nous dirigeons vers un marché d'un milliard d'habitants ayant des règles communes.

Il y a évidemment des inconvénients à une telle taille de marché et nous avons par exemple parlé des questions aéroportuaires. Mais regardons aussi les aspects positifs d'un tel marché et exploitons-les. On ne doit pas non plus regarder les aspects plus négatifs comme des obstacles, mais comme un défi pour trouver des solutions.

Franchement, je pense que l'Europe est trop focalisée sur elle-même et son secteur de l'aviation est devenu trop faible. Cette situation est grave et j'ai bien peur que l'Union européenne ait perdu de sa capacité à être concurrentielle et leader dans l'aviation. Je reviens du sommet eurasiatique de Riga où plus de quarante délégations étaient présentes. Les pays asiatiques y ont montré un très grand intérêt pour le marché mondial et leurs économies connaissent un fort développement. C'est à nous désormais d'y faire face avec sagacité et à y travailler ensemble. Je ne pense pas qu'un pays puisse y faire face seul. Nous avons donc besoin d'une bonne coopération. Les transporteurs de l'Union européenne perdent des parts de marché sur le marché global de l'aviation. En 2003, ils assuraient 29 % du trafic passagers aérien intercontinental dans le monde ; en 2025, on s'attend à ce que ce ratio tombe à 20 %.

Ce taux n'est pas si préoccupant sur un marché qui croît énormément, mais cela le devient si vous prenez en compte les résultats d'une étude de l'ACI Europe publiée en juin 2014 sur la connectivité des aéroports qui montre que les aéroports européens ont perdu 7% de leur connectivité directe depuis 2008, ce qui les rend plus dépendants des connectivités indirectes. Cela nous révèle que quelqu'un d'autre a pris ou essaie de prendre les commandes du secteur de l'aviation. Ne faisons



pas semblant de croire que la situation n'est pas grave pour l'Europe. C'est en étant volontariste et en prenant de bonnes mesures que nous pourrions préserver notre important rôle. C'est indispensable pour préserver la prospérité de l'Europe dans son ensemble.

Donc, j'ai réellement besoin de votre soutien. Comme je le disais, nous, en tant que Commission, comprenons que nous occupons le poste de coordinateur mais nous ne pouvons réaliser cette tâche sans vous.

Nous sommes en train de réfléchir à une stratégie globale où tous les aspects de l'aviation seront pris en compte. Les défis sont bien réels, mais une politique plus intégrée dans l'Union européenne peut être un des éléments favorables. La compétition avec des compagnies point à point à bas coûts a été un grand défi pour les activités intra-Union européenne avec les coûts des carburants, les monopoles du contrôle aérien, l'intermodalité, ...etc. Les transporteurs ont cherché à réduire les coûts avec l'outsourcing, l'externalisation, les rachats d'avions plus compétitifs. Il faudra aller encore plus loin. La consolidation commencée au début des années 2000 n'est pas encore terminée. Des co-entreprises ont été conçues, essentiellement pour servir le marché transatlantique, et des alliances ont été nouées (Skyteam, Oneworld, Star Alliance), mais à l'avenir, il y aura moins de groupes et ils seront plus grands pour faire face à la concurrence des transporteurs du Moyen-Orient et de l'Asie/Pacifique. Bien-sûr, l'Europe ne se développera pas aussi fortement que ces régions car l'histoire nous a placés dans une situation totalement différente. Cependant, nous pouvons tabler sur un taux de croissance de 2 % et nous demeurerons l'un des plus importants marchés mondiaux de l'aviation ; 14,4 millions de vols sont prévus pour 2035 !

Le défi est d'être leader sur ce marché. Comment pouvons-nous développer notre compétitivité ? L'Europe doit rester un hub important et être chef de file. Elle doit rester au cœur même de l'aviation mondiale. Or une fois que les gens s'asseyent à la même table, ils cherchent des solutions et les trouvent. Là est mon espoir : trouver des solutions ensemble, avec le Conseil, le Parlement, la Commission et toutes les parties prenantes. Prenons quelques exemples d'objectifs communs en vue d'une stratégie positive, novatrice, agressive. La consultation publique est ouverte dès le 10 juin pour tous ceux qui veulent aider à réfléchir à comment, où et avec quels types d'outils l'écosystème de l'aviation peut avancer. Nous examinerons toutes les contributions et mettrons en place le paquet aviation.

Nous aurons certainement à nous attaquer sérieusement aux problèmes de notre compétitivité internationale et au cadre juridique régissant nos relations avec les grandes régions de l'aviation et avec nos partenaires commerciaux. Nous allons regarder le marché du point de vue de l'Europe, mais pas du point de vue des pays tiers, parce que ces derniers liens sont gérés par les vingt-huit États membres et non à l'échelle de l'Union européenne. Il y a certes des exceptions où nous avons pu nous unir et signer des accords avec les États-Unis, le Canada ou le Maroc, et j'en profite pour rendre hommage à Jacques BARROT pour avoir signé ces accords.

J'espère que le Conseil nous donnera le mandat pour réaliser cette mission. Regarder à l'extérieur ne suffit pas et il faudrait également regarder à l'intérieur pour déterminer là où nous pouvons nous améliorer en matière de compétitivité régionale. Nous devons faire des progrès à tous les niveaux et des réformes sont à faire à l'échelle de l'Union européenne. La France a été chef de file en utilisant son positionnement géographique au cœur de l'Europe et son développement technologique. La Commission reconnaît le rôle prépondérant de la France et s'attend à son soutien dans cette affaire.

Il y a également les facteurs nationaux et ils ont été soulignés plusieurs fois. Je suis prête à travailler sur un agenda social pour le transport tout en sachant que la compétitivité et les compétences se trouvent plutôt à l'échelle nationale. Une conférence est prévue le 4 juin sur les problèmes sociaux dans les transports et il est prévu d'y avoir une attention toute particulière pour l'aviation. Nous espérons pouvoir en parler de manière globale. Les stratégies de réforme seront toujours clef. C'est un exercice collectif. Le dialogue est essentiel avec les syndicats. On doit avoir une compréhension commune des défis et de l'étendue des changements auxquels nous sommes confrontés, ou sinon nous ne pourrions pas réussir.

La sécurité est la pierre angulaire de l'aviation. Nous allons faire une proposition cette année pour les réglementations de base, et je remercie la communauté de l'aviation française pour sa contribution. Il est temps que l'aviation en général se trouve plus au centre de l'Europe et trouve son rôle en faveur de la compétitivité et de l'emploi. Elle est en train de rentrer sur la scène



mondiale et c'est tout à fait fascinant à observer. Il y a quelques jours, on a vu la réussite de l'aviation française et il faut encore la soutenir pour promouvoir son développement.

Les drones sont ainsi une technologie nouvelle et le marché représente 150 000 nouveaux emplois. Ils doivent être conçus comme plate-forme pour les technologies nouvelles et ils doivent mettre en place des services avec un meilleur rapport coût/efficacité. L'Europe est un peu à la traîne pour les drones de type commercial. Dans *The Economist*, on peut lire qu'une société chinoise estime que son chiffre d'affaires pour la production de drones sera égal à 1 milliard€ cette année. . Aucune société n'a jamais fait aussi bien dans ce secteur. Facebook réfléchit au lancement d'un réseau mondial axé sur les drones pour offrir un nouveau type de réseau de télécommunication mondial. Il faut donc prendre très au sérieux cette émergence de l'économie des drones.

Il est donc important de soutenir le secteur de l'aviation, mais il ne faut pas négliger le fait qu'il comprend trois secteurs clés, l'industrie, les aéroports et les compagnies aériennes. Ils ne doivent pas se détruire mutuellement et doivent pouvoir avoir un avenir commun et des intérêts communs supérieurs aux intérêts individuels. Mais, plus que tout, nous pouvons compter sur l'innovation. L'Europe a toujours été très bien placée dans beaucoup de domaines incluant la fabrication d'avions, la réalisation des opérations aéroportuaires, les systèmes de contrôle aérien, par exemple SESAR qui représente l'un des plus importants investissements dans le secteur du transport et, bien entendu, dans la distribution commerciale des produits des compagnies aériennes. Il faut renforcer ces atouts compétitifs.

Il faut aujourd'hui revoir les pratiques de concurrence déloyales et négocier un cadre pour des clauses de concurrence loyale incluant des accords sur les services aériens. Il faut promouvoir la concurrence loyale pour la libéralisation des transports aériens et le dialogue avec les États du Golfe, et tout cela en vue d'accroître la transparence et préserver la concurrence loyale. Nous serons également prêts à négocier avec chacune des parties si les conditions sont acceptables.

(Applaudissements.)



Conclusion du colloque par Alain VIDALIES, secrétaire d'Etat, chargé des transports, de la mer et de la pêche.



© Richard METZGER / STAC

C'est avec grand plaisir que je conclus ce colloque consacré aux enjeux de concurrence et de compétitivité du transport aérien, présidé par mon ami Gilles SAVARY qui dirige, avec l'autorité que tous lui reconnaissent, le Conseil supérieur de l'aviation civile : une instance essentielle de réflexion et de concertation sur l'avenir du transport aérien.

Ce colloque, placé sous l'égide du CSAC et organisé par le service des études de la DGAC, nous a permis d'entendre des analyses approfondies et une grande diversité de points de vue sur le sujet qui nous occupe aujourd'hui. Je salue sa contribution pour faire progresser la réflexion sur ces questions complexes.

Je tenais à vous dire mon point de vue et celui du gouvernement.

En 2013, Claude ABRAHAM signait un rapport pour le Commissariat d'analyse stratégique dont le titre et le contenu ont frappé les esprits : « les compagnies aériennes européennes sont-elles mortelles ? ». Ce rapport a entraîné une mobilisation forte et immédiate des pouvoirs publics, sous l'impulsion de mon prédécesseur Frédéric CUVILLIER, pour prendre la bonne mesure des enjeux et décider d'un plan d'action.

J'ai voulu encore aller plus loin en demandant, l'été dernier, à Bruno LE ROUX de présider un groupe de travail voué à faire des propositions concrètes pour améliorer la compétitivité du secteur. Il m'a remis un remarquable rapport dès le mois de décembre. Rapport qui a connu une première concrétisation immédiate, avec le vote au Parlement de la suppression de la taxe de l'aviation civile sur les passagers en correspondance.

Le constat, nous le partageons tous sur l'essentiel. D'abord, le secteur aérien est un formidable facteur de croissance et de dynamisme. Le transport aérien a augmenté en France de plus de 45% depuis 2000 (en nombre de passagers) créant autant d'opportunités de mobilité et d'ouverture sur le monde. Et cette croissance profite à l'ensemble de l'économie : « Oxford economics » cité dans le rapport de Bruno LE ROUX mentionne le chiffre d'un million d'emplois créés directement ou indirectement par le transport aérien en France, correspondant à une contribution économique de 3,2% du PIB français.

Pour autant, nombre de compagnies françaises et européennes ont des difficultés financières croissantes, perdent des emplois, et sont pour certaines menacées de disparaître. Cette situation est en partie due à une concurrence, certes nécessaire pour favoriser la croissance et l'émulation, mais peut-être insuffisamment « régulée » comme le suggère le nom de ce séminaire.

Et les conséquences de disparitions éventuelles seraient extrêmement préjudiciables, pour ceux qui travaillent dans ces compagnies bien sûr, mais également pour l'ensemble de l'économie. Les compagnies basées en France et en Europe créent en effet beaucoup plus d'emplois que les autres.

Un sujet particulièrement préoccupant est, à cet égard, la concurrence de certains opérateurs dont on a vu aujourd'hui qu'elle n'était pas entièrement loyale. Certains d'entre eux auraient bénéficié et

continueraient à bénéficier d'aides publiques considérables, qui leur permettent de se développer et de capter une part importante du trafic vers l'Asie et l'Océanie.

Ce faisant, ils affaiblissent le modèle économique sur le long courrier des compagnies européennes, conduisant dans certains cas à la fermeture de liaisons directes, au détriment de la connectivité de nos pays. Il faut bien sûr que nos compagnies renforcent leur propre compétitivité. Mais cela ne sera pas suffisant si l'on n'arrive pas à faire en sorte que toutes les compagnies respectent les mêmes règles du jeu.

C'est la raison pour laquelle j'ai pris l'initiative, avec mon collègue allemand, Alexander DOBRINDT, de proposer à la Commission européenne une stratégie qui pourrait emporter une large adhésion. Elle consiste à négocier avec les pays d'origine de ces opérateurs, au niveau européen, un accord global équilibré et « gagnant-gagnant » en ouvrant la voie d'un accès libre au marché des liaisons avec l'Europe, en échange du respect des règles de concurrence loyale. Pour cela, il revient au Conseil Transports de l'Union européenne d'adopter un mandat, en s'accordant sur les conditions de cette concurrence loyale.

Un autre effort que nous devons tous faire, et qui est, vous le savez, une priorité nationale, est celui de la simplification, portée bien sûr par mon collègue Thierry MANDON, mais aussi par l'ensemble du gouvernement.

Le CSAC a entrepris une démarche très approfondie d'identification des pistes de simplification dans le transport aérien, qui permettront de gagner en coût et en efficacité. Par exemple, l'empilement de couches réglementaires entre sources de droit européenne et nationale peut dans nombre de cas être réduit et je demande à la DGAC d'obtenir des résultats dans ce domaine dès les prochains mois.

Je souhaite également, en liaison avec mes collègues du Gouvernement, faire avancer les propositions formulées par Bruno LE ROUX dans son rapport. Je pense notamment au respect des normes sociales et fiscales, dans les mêmes conditions, par tous les exploitants de transport aérien opérant dans notre pays. J'étudierai avec la plus grande attention la possibilité d'un outil juridique pour maîtriser l'emploi des « faux indépendants » dans le transport aérien.

La lutte contre le travail illégal, qui a déjà obtenu des résultats significatifs, sera poursuivie et renforcée.

Je n'oublie pas d'aborder la question des relations entre les transporteurs et les aéroports. J'ai pour cela aujourd'hui une audience particulièrement adaptée, car je comprends que vous êtes nombreux à les représenter. Les aéroports et les compagnies basées, qui ont une activité implantée dans notre pays, ont les mêmes intérêts et les mêmes objectifs de développement. Les aéroports ne peuvent se développer sans compagnies solides.

Ils sont cependant, pour les plus grands d'entre eux, dans une situation plus assurée que les transporteurs aériens exposés à une concurrence brutale et ils ne doivent pas demander une rente excessive. Il est essentiel d'y veiller dans le cadre de la régulation.

Avant de terminer, je voudrais dire à quel point je suis sensible à la participation de Mme Violeta BULC, Commissaire européenne, à nos travaux d'aujourd'hui. Je l'ai écoutée, comme nous tous, avec la plus grande attention, et rien ne sera possible pour développer le transport et ses acteurs en Europe sans une étroite collaboration des responsables nationaux, de la Commission européenne et du Parlement européen, dont je salue la présence parmi nous d'un de ses membres les plus actifs en matière de transport aérien, M. MARINESCU.

La compétitivité du secteur aérien est un sujet qui tient à cœur à la Commission qui en fera le thème d'une communication prévue en 2015, avec pour objectif d'identifier les défis et les mesures à prendre. Je soutiens cette initiative. Mais au-delà, c'est l'ensemble de la politique européenne qui donne le tempo sur ce sujet.

Ainsi, la mise en œuvre du Ciel unique est un ambitieux projet dont la finalité est un gain d'efficacité et donc de compétitivité. Il avance au rythme de grandes réformes qui nécessitent des réorganisations profondes et la France est mobilisée sur le sujet.

Mais rien ne sert de vouloir avancer à marche forcée, comme le souhaitait la précédente Commission avec le paquet Ciel unique 2+, que la France ne pouvait pas accepter en l'état. Heureusement, un accord satisfaisant a pu être trouvé au Conseil. Je serai attentif à ce que, lors



des trilogues, ces équilibres soient respectés et tiennent compte de ces avancées. Je propose par ailleurs qu'un débat ait lieu pour redéfinir les enjeux et une vision 2020-2030.

Le droit des passagers est un autre sujet en lien avec la compétitivité : dans ce domaine, l'espace européen est en avance, avec un niveau d'exigence supérieur à celui de la plupart des régions du monde. Pour éviter d'imposer aux compagnies européennes un handicap excessif par rapport à leurs concurrentes des pays tiers, il convient, alors que la révision du règlement européen est en cours, de veiller à trouver un équilibre entre la juste protection des passagers affectés par des perturbations et les charges incombant aux compagnies aériennes. Je souhaite l'aboutissement au plus vite de ce texte au Conseil et l'engagement des trilogues avec le Parlement.

Enfin, la Commission a fait du volet social dans les transports une priorité de son agenda et je partage pleinement cette préoccupation. La lutte contre le dumping social, source de concurrence déloyale, si clairement évoquée un peu plus tôt dans la journée par M. LUDVIGSEN que je salue pour son action, est aussi une de mes priorités. Les enjeux portent sur la protection des droits des travailleurs, la lutte contre l'évasion des cotisations, mais aussi sur la sécurité du transport aérien.

Certaines compagnies exploitent des failles qui existent entre les régimes des différents Etats, souvent par manque de définitions communes. La priorité est donc de trouver ces définitions communes pour éviter le contournement des règles et faciliter le contrôle par les autorités nationales compétentes.

Le transport aérien est prêt à la concurrence. Il l'a montré depuis plus de 20 ans avec un espace européen complètement ouvert à l'intérieur et de plus en plus vers l'extérieur. Cette concurrence doit être ordonnée pour être pacifiée et bénéficier à tous, consommateurs, acteurs économiques responsables, et territoires. Vous y avez tous contribué aujourd'hui.

Je vous remercie de votre attention et je vous donne rendez-vous à tous pour notre grande fête internationale de l'aviation, au salon du Bourget le mois prochain.

(Applaudissements.)

Gilles SAVARY

Merci, Monsieur le Ministre. Je remercie tous les participants à ce colloque et plus particulièrement Madame BULC. Je tiens également à rendre hommage à M. AYOUN qui a été le maître d'œuvre de ce colloque dans lequel il s'est dit des choses importantes. Je souhaiterais que les choses puissent se prolonger, et peut-être à Bruxelles. La communauté aérienne française est aujourd'hui présente pratiquement au complet, et si vous engagez des consultations, des forums ou une grande consultation européenne sur l'avenir du secteur aérien, je crois pouvoir dire que nous serons présents.

Merci à tous et bonne fin de journée.

~ Fin du document ~

