

SECTION II

SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DES COMPAGNIES AÉRIENNES RÉGULIÈRES DE TRANSPORT DE PASSAGERS

II. SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DES COMPAGNIES AÉRIENNES RÉGULIÈRES DE TRANSPORT DE PASSAGERS

104. La présente section traite de l'évolution économique et financière générale des services de transport aérien commerciaux en mettant l'accent sur les services réguliers de transport de passagers.⁴⁸ La réglementation de ces services dans le cadre des ASA bilatéraux a été indiquée en détail dans l'Examen quantitatif des accords sur les services aériens (QUASAR) (S/C/W/270/Add.1).

A. ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE

105. Depuis 2000, l'industrie du transport aérien commercial a connu maintes difficultés sérieuses. Une détérioration cyclique avait déjà commencé à se faire sentir chez certaines compagnies aériennes en 2000, mais les attaques terroristes du 11 septembre 2001 aux États-Unis, la guerre d'Iraq en mars 2003 et l'épidémie de pneumopathie atypique (SRAS), auxquelles est venue s'ajouter la hausse des prix du carburant, ont fait de la phase descendante du cycle la crise la plus longue et la plus profonde jamais traversée par cette branche d'activité.

106. La présente section s'inspire en grande partie de la Revue annuelle de l'aviation civile, publiée par l'OACI dans son Journal et Rapport annuel du Conseil. L'OACI ne publiant plus son étude annuelle, il n'a pas été possible de mettre à jour tous les renseignements contenus dans la documentation produite pour le premier examen.

1. Trafic

a) Tendances mondiales

107. Les tableaux 6 et 7 indiquent la situation en ce qui concerne le trafic mondial payant total (c'est-à-dire international et intérieur) et international pour la période 2000-2005. (On trouvera des données comparables pour la période 1993-1999 dans les tableaux 15 et 16, pages 177 et 178, de la compilation de documents produite pour le premier examen.) L'incidence des attaques du 11 septembre ressort tout particulièrement de la chute brutale des chiffres de trafic pour 2001. Néanmoins, avant même le début de 2001, on s'attendait à ce que le transport aérien enregistre une croissance annuelle du trafic lente ou nulle: au cours de la période allant jusqu'à septembre 2001, le volume du trafic n'avait pratiquement pas changé par rapport à la même période de 2000.

108. Après le 11 septembre, les volumes de trafic ont baissé considérablement. Pendant les trois jours qui ont suivi les attaques, tous les vols à destination, en provenance ou à l'intérieur des États-Unis ont été interdits. En plus de cette fermeture totale, les attaques ont amené de nombreux voyageurs à réduire ou annuler leurs voyages aériens, devant le risque nouvellement perçu associé au fait de prendre l'avion. De même, nombre d'entreprises ont temporairement gelé tous les voyages de leurs employés autres que les plus essentiels. Et, même lorsque la crainte initiale de prendre l'avion a disparu, les nouvelles prescriptions strictes de sécurité mises en œuvre à la suite directe des attaques ont rendu les voyages aériens plus incommodes et plus longs qu'avant le 11 septembre 2001.⁴⁹

109. Si c'est aux États-Unis que le choc a été ressenti le plus sévèrement, le trafic a été affecté dans la plupart des régions. Selon l'Association des compagnies aériennes européennes, du 11 septembre à la fin de 2001, le trafic sur les routes de l'Atlantique Nord a chuté de 30 pour cent, ce qui s'est traduit par une perte de près de 3 millions de passagers pour les compagnies européennes. Les transporteurs

⁴⁸ Pour une définition des services réguliers, se reporter à la compilation de documents pour le premier examen, page 295.

⁴⁹ Ito, H et L. Darin (2005), "Assessing the Impact of the September 11 Terrorist Attacks on US Airline Demand", *Journal of Economics and Business*, volume 57(1). Les auteurs estiment que les événements du 11 septembre ont entraîné à la fois une chute initiale de la demande de plus de 30 pour cent et une baisse durable de la demande de services aériens commerciaux de l'ordre de 7,4 pour cent.

des États-Unis ont perdu eux aussi quelque 3 millions de passagers. Sur les routes transpacifiques avec les États-Unis, le trafic a baissé de plus de 35 pour cent; entre l'Europe et l'Extrême-Orient la diminution a été de 17 pour cent et le trafic intra-européen a diminué de 12 pour cent.⁵⁰

110. En 2002, le trafic régulier international a enregistré une augmentation d'environ 2 pour cent par rapport à 2001 pour le nombre de passagers transportés. Toutefois, le trafic total n'a guère changé, en raison surtout de la faiblesse persistante du trafic intérieur nord-américain. Ce n'est qu'en 2003 que le trafic total a recommencé à augmenter, malgré l'épidémie de SRAS au cours du premier semestre de l'année. Celle-ci a eu un impact important sur le trafic de passagers à destination, en provenance et à l'intérieur des zones affectées. En 2004, on a enregistré une augmentation relativement forte du trafic, reflétant en partie la reprise du trafic des compagnies aériennes de la région Asie-Pacifique.

111. À partir de 2004, la croissance du trafic s'est ralentie. Les augmentations de trafic enregistrées en 2005 se sont produites au moment où on enregistrerait de fortes augmentations des prix du carburant (hausse moyenne de 49 pour cent en 2004) et où les transporteurs de la plupart des régions ont répercuté les effets de cette hausse sur les passagers en augmentant les tarifs. Les prévisions préliminaires pour 2006 indiquent une croissance du trafic total en termes de passagers-kilomètres payants (PKP) d'environ 5,5 pour cent. Pour 2007, l'Association du transport aérien international (IATA) prévoit une augmentation de 5 pour cent et l'OACI, plus optimiste, de 5,8 pour cent.⁵¹

Tableau 6
Trafic payant total (international et intérieur) dans le monde, 2000-2005
(Services réguliers assurés par les compagnies aériennes des États contractants de l'OACI)

Année	Passagers transportés		Passagers-kilomètres	
	Millions	Augmentation annuelle (%)	Millions	Augmentation annuelle (%)
2000	1 672	7	3 037 530	9
2001	1 640	-2	2 949 550	-3
2002	1 639	0	2 964 530	1
2003	1 691	3	3 019 100	2
2004	1 888	12	3 445 300	14
2005	2 022	7	3 719 700	8

Source: OACI, Rapport annuel du Conseil, 2005.

Tableau 7
Trafic payant international dans le monde, 2000-2005
(Services réguliers assurés par les compagnies aériennes des États contractants de l'OACI)

Année	Passagers transportés		Passagers-kilomètres	
	Millions	Augmentation annuelle (%)	Millions	Augmentation annuelle (%)
2000	542	10	1 790 370	10
2001	536	-1	1 726 580	-4
2002	547	2	1 736 070	1
2003	561	3	1 738 510	0
2004	647	15	2 015 070	16
2005	704	9	2 197 360	9

Source: OACI, Rapport annuel du Conseil, 2005.

⁵⁰ Doganis, R. (2006), "The Airline Business", Routledge.

⁵¹ Airline Business, février 2007.

b) Évolution au niveau régional

112. La situation du trafic au niveau régional est plus variée. Comme l'indique le tableau 8, l'Amérique du Nord et l'Amérique latine et les Caraïbes ont subi après le 11 septembre les baisses les plus marquées et les plus longues, tant pour le trafic total que pour le trafic international de passagers. (On trouvera des données comparables pour la période 1993-1998 au tableau 19, page 182 de la compilation.) L'Europe a également été sérieusement affectée: il a fallu deux ans pour que le nombre de passagers-kilomètres revienne à ses niveaux d'avant 2001. Par contre, l'Afrique a subi une baisse plus limitée et ce n'est qu'en 2002 qu'une baisse a été enregistrée en ce qui concerne le trafic total. L'Asie et le Pacifique ont été davantage affectés par l'épidémie de SRAS de 2003 que par les événements du 11 septembre. Le Moyen-Orient a remarquablement résisté et réussi à enregistrer des taux de croissance positifs pendant toute la période considérée.

Tableau 8
Répartition régionale du trafic régulier, 2000-2005
(Services réguliers assurés par les compagnies aériennes des États contractants de l'OACI)

Total des services (internationaux et intérieurs) assurés par les compagnies aériennes des États contractants de l'OACI (Millions de passagers-kilomètres réalisés et pourcentage du trafic mondial)						
Région \ Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Europe	805 260 (26,7)	787 410 (26,9)	769 710 (26,2)	824 000 (27,5)	919 930 (26,7)	1 004 880 (27)
Afrique	66 470 (2,2)	67 260 (2,3)	66 200 (2,3)	66 930 (2,2)	75 220 (2,2)	84 830 (2,3)
Moyen-Orient	93 770 (3,1)	96 840 (3,3)	106 700 (3,6)	117 550 (3,9)	148 320 (4,3)	168 890 (4,5)
Asie-Pacifique	733 310 (24,3)	736 040 (25,1)	785 110 (26,7)	759 140 (25,4)	903 730 (26,3)	967 400 (26)
Amérique du Nord	1 176 810 (39,0)	1 108 780 (37,8)	1 082 340 (36,8)	1 086 760 (36,3)	1 247 260 (36,2)	1 334 520 (35,9)
Amérique latine et Caraïbes	142 170 (4,7)	134 040 (4,6)	132 330 (4,5)	137 250 (4,6)	147 330 (4,3)	159 170 (4,3)
Total	3 017 790	2 930 370	2 942 410	2 991 620	3 441 790	3 719 700
Services internationaux assurés par les compagnies aériennes des États contractants de l'OACI (Millions de passagers-kilomètres réalisés et pourcentage du trafic mondial)						
Région \ Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Europe	679 860 (38,2)	659 130 (38,4)	643 840 (37,2)	695 000 (40,1)	785 830 (39,0)	865 880 (39,4)
Afrique	56 870 (3,2)	58 300 (3,4)	57 480 (3,3)	56 830 (3,3)	64 330 (3,2)	72 200 (3,3)
Moyen-Orient	81 850 (4,6)	84 140 (4,9)	93 490 (5,4)	104 760 (6)	132 930 (6,6)	152 490 (6,9)
Asie-Pacifique	518 810 (29,2)	502 280 (29,4)	537 620 (31)	497 310 (28,7)	588 000 (29,2)	622 520 (28,3)
Amérique du Nord	354 640 (19,9)	331 030 (19,3)	322 360 (18,6)	298 300 (17,2)	354 350 (17,6)	389 200 (17,7)
Amérique latine et Caraïbes	86 570 (4,9)	78 680 (4,6)	77 380 (4,5)	82 180 (4,7)	88 030 (4,4)	95 070 (4,3)
Total	1 778 600	1 716 560	1 732 160	1 734 370	2 013 470	2 197 360

Note: Les chiffres étant arrondis, leur somme ne correspond pas nécessairement aux totaux indiqués.

Source: OACI, Rapport annuel du Conseil, 2000 à 2005.

113. Pour ce qui est de la répartition régionale du trafic régulier total, la part de l'Afrique est restée sensiblement la même de 2000 à 2005. Au cours de la même période, la part de l'Europe a légèrement augmenté, tandis que celles de la région Asie-Pacifique et du Moyen-Orient ont augmenté de manière plus sensible. Par contraste, l'Amérique latine et les Caraïbes et l'Amérique du Nord ont vu leur part respective baisser, en particulier l'Amérique du Nord, bien que les compagnies aériennes de la région dominant encore le trafic mondial avec 35,9 pour cent du trafic total en 2005.

114. On peut observer des tendances similaires pour le trafic régulier international, sauf pour la part de la région Asie-Pacifique qui a baissé entre 2000 et 2005 et celle des compagnies aériennes européennes laquelle, à 39,4 pour cent, a été la plus importante en 2005. Particulièrement remarquable est l'augmentation de la part des compagnies aériennes du Moyen-Orient dans le trafic international: elle est passée de 4,6 pour cent en 2000 à près de 7 pour cent en 2005.

2. Emploi

115. Le tableau 9 donne des indications sur l'emploi dans les compagnies aériennes par région. Il se fonde sur les données relatives à l'emploi direct (nombre de personnes directement employées par les compagnies aériennes) et à l'emploi total, qui est la somme de l'emploi direct, indirect (nombre d'emplois générés par l'achat de biens et de services par les compagnies aériennes dans leurs chaînes d'approvisionnement) et induit (par les dépenses du personnel des compagnies aériennes).

Tableau 9
Emploi direct et total des compagnies aériennes par région, 2004

Région	Emploi des compagnies aériennes	
	Direct	Total
Afrique	82 562	216 725
Amérique du Nord	544 778	1 361 944
Amérique latine et Caraïbes	84 250	221 156
Asie-Pacifique	498 613	1 308 859
Europe	709 272	1 861 839
Moyen-Orient	127 764	335 379
Total	2 047 239	5 305 902

Note: L'emploi total comprend l'emploi direct, indirect et induit.

Source: Groupe d'action du transport aérien (GATA). "The economic and social benefits of air transport", septembre 2005.

3. Activités des principaux transporteurs de passagers

116. Les tableaux ci-après donnent un aperçu de l'activité des 200 principaux transporteurs de passagers. Le tableau 10 en donne une analyse par région pour 2005. (On trouvera des données comparables pour 1998-1999 dans le tableau 2, page 296 de la compilation.)

Tableau 10
Activités des 200 principaux transporteurs de passagers, par région, 2005

Région	Trafic de passagers (PKP)		Coefficients de remplissage		Passagers		Part des 200 principaux transporteurs:	
	Millions	Changement 2004/05	%	Changement 2004/05	Millions	Changement 2004/05	PKP	Trans- porteurs
Afrique	73 439	6,5%	68,1	-0,4	31	5,2%	1,9%	10
Amérique du Nord	1 377 568	6,4%	77,5	2,1	793	5,8%	34,9%	37
Amérique latine et Caraïbes	157 355	15,2%	71,6	2,1	95	15,8%	4,0%	16
Asie-Pacifique	1 019 048	10,1%	72,3	0,7	499	10,3%	25,8%	45
Europe	1 155 998	7,4%	77,2	0,6	587	6,7%	29,3%	82
Moyen-Orient	164 062	10,4%	71,7	0,7	60	6,8%	4,2%	10
Total	3 947 469	8,2%	75,3	1,2	2,065	7,6%	100,0%	200

Notes: PKP = Passagers-kilomètres payants. Coefficient de remplissage = Pourcentage de places disponibles effectivement achetées par des passagers. Les chiffres se fondent sur les indications des 200 principales compagnies. Les chiffres concernant les changements intervenus sont recalculés pour exclure les transporteurs pour lesquels des données n'étaient pas disponibles pour les deux années. Les autres chiffres sont de simples totaux. Les rendements nominaux sont calculés en dollars EU sans avoir été ajustés pour tenir compte des fluctuations des taux de change.

Source: Airline Business, août 2006.

117. Si l'on fait la comparaison avec la situation qui existait en 1999, au moment du premier examen (voir la compilation, page 296, tableau 2), on constate que parmi les 200 principales compagnies, la région Asie-Pacifique et le Moyen-Orient, en particulier, ont vu leurs parts en termes de PKP passer de 22,9 et 2,5 pour cent à 25,8 et 4,2 pour cent, respectivement. Cette augmentation s'est faite essentiellement au détriment des grandes compagnies d'Amérique du Nord, dont la part, en nombre de PKP est tombée de 38,7 à 34,9 pour cent.

118. En ce qui concerne le nombre de transporteurs figurant parmi les 200 principaux, l'Europe a enregistré de 1999 à 2005 l'augmentation la plus importante, celui-ci étant passé de 71 à 82 compagnies, bien que sa part en terme de PKP n'ait pas changé; vient ensuite la région Asie-Pacifique, qui a vu le nombre de ses transporteurs parmi les 200 principaux passer de 40 en 1999 à 45 en 2005. La baisse la plus importante a été enregistrée par l'Afrique, qui a perdu de 1999 à 2005 un tiers de ses compagnies aériennes figurant parmi les 200 plus importantes.

119. Le tableau 11 indique les activités des 50 transporteurs de passagers les plus importants classés selon leur volume de trafic en 2005. (On trouvera des données comparables pour 1999 dans le tableau 3 figurant à la page 299 de la compilation.)

Tableau 11
Activités des 50 principaux transporteurs de passagers, classés selon leur volume de trafic en 2005

Classement 2005	Transporteur	Pays	Trafic de passagers (PKP)		Sièges offerts (SKO)		Coefficient de remplissage		Nombres de passagers	
			Millions	Changement (%)	Millions	Changement (%)	Pourcentage	Changement (%)	Millions	Changement (%)
1	American Airlines	États-Unis	222 412	6,3	283 062	1,2	78,6	3,8	98,0	7,1
2	Delta Air Lines	États-Unis	193 006	5,9	252 279	3,4	76,5	1,8	118,9	0,2
3	Groupe Air France-KLM	France	189 253	8,6	234 669	6,2	80,7	1,8	70,0	6,4
4	United Airlines	États-Unis	183 262	-0,6	224 948	-3,3	81,5	2,2	66,7	-5,8
5	Northwest Airlines	États-Unis	121 994	3,4	147 666	0,4	82,6	2,4	56,5	2,0
6	Continental Airlines	États-Unis	114 659	8,4	144 240	5,9	79,5	1,9	44,9	5,1
7	British Airways	Royaume-Uni	111 859	3,7	147 934	2,6	75,6	0,8	35,6	-0,2
8	Lufthansa	Allemagne	108 185	4,0	144 182	2,5	75,0	1,0	51,3	0,7
9	Japan Airlines Corporation	Japon	100 345	-2,0	148 591	-2,2	67,5	0,2	58,0	-2,4
10	Southwest Airlines	États-Unis	96 899	12,7	137 043	10,8	70,7	1,2	77,7	9,6
11	Qantas Airways	Australie	86 986	7,0	114 003	9,4	76,3	-1,7	32,7	8,6
12	Singapore Airlines	Singapour	82 742	6,6	109 484	4,6	75,6	1,3	17,0	6,6
13	Air Canada	Canada	75 290	7,7	94 703	4,0	79,5	2,7	30,0	9,5
14	Cathay Pacific	Chine	65 110	13,7	82 766	11,8	78,7	1,3	15,4	13,0
15	US Airways	États-Unis	62 582	-2,7	82 893	-3,2	75,5	0,4	40,0	-3,7
16	Emirates	EAU	62 260	21,1	82 009	19,0	75,9	1,3	14,5	15,7
17	China Southern Airlines	Chine	61 923	66,5	88 361	64,3	70,1	0,9	44,1	56,4
18	All Nippon Airways	Japon	58 949	1,4	86 933	0,6	67,8	0,6	49,9	2,2
19	Air China	Chine	52 453	12,5	70 670	8,9	74,2	2,3	27,7	13,0
20	Thai Airways	Thaïlande	49 930	-1,4	69 843	0,0	71,5	-1,0	18,1	-7,2
21	Iberia Airlines	Espagne	49 060	6,8	63 628	4,2	77,1	1,9	27,7	3,7
22	Korean Air	Rép. de Corée	49 046	6,9	68 659	6,4	71,4	0,3	21,7	2,0
23	Malaysia Airlines	Malaisie	46 122	4,3	65 099	1,5	70,9	1,9	17,9	2,1
24	America West Airlines	États-Unis	39 030	4,0	49 079	1,2	79,5	2,1	22,1	4,7
25	Alitalia	Italie	37 969	12,1	53 108	11,2	71,5	0,6	23,9	7,4
26	China Eastern Airlines	Chine	36 381	31,9	52 428	26,0	69,4	3,1	24,3	37,2
27	JetBlue Airways	États-Unis	32 502	28,4	38 138	25,3	85,2	2,0	14,7	25,0
28	Virgin Atlantic Airways	Royaume-Uni	32 118	6,3	43 102	10,9	74,5	-3,2	4,5	4,4
29	China Airlines	Taipei chinois	32 048	8,4	41 914	9,3	76,5	-0,6	9,7	9,1
30	Ryanair	Irlande	31 205	38,4	36 612	35,7	85,0	1,0	33,4	25,6
31	Varig	Brésil	28 506	0,7	38 064	-1,4	74,9	1,6	12,8	3,6
32	Saudi Arabian Airlines	Arabie saoudite	27 455	6,3	43 147	3,8	63,6	1,5	16,9	7,2

Classement 2005	Transporteur	Pays	Trafic de passagers (PKP)		Sièges offerts (SKO)		Coefficient de remplissage		Nombres de passagers	
			Millions	Changement (%)	Millions	Changement (%)	Pourcentage	Changement (%)	Millions	Changement (%)
33	easyJet	Royaume-Uni	27 448	27,3	32 141	26,3	85,4	0,9	29,6	15,1
34	Alaska Airlines	États-Unis	27 216	4,2	35 868	0,1	75,9	3,0	16,8	2,9
35	Air New Zealand	Nouvelle-Zélande	25 568	6,8	34 091	6,6	75,0	0,2	11,7	7,3
36	South African Airways	Afrique du Sud	24 300	5,3	34 910	4,8	69,6	0,4	7,1	4,6
37	Thomsonfly	Royaume-Uni	23 266	9,5	26 500	11,5	87,8	-1,6	9,5	9,9
38	EVA Air	Taipei chinois	23 099	6,2	29 348	7,3	78,7	-0,8	5,9	8,6
39	Austrian Airlines	Autriche	22 894	7,6	30 887	5,7	74,1	1,3	10,1	7,7
40	Condor Flugdienst	Allemagne	22 245	3,4	25 835	3,2	86,1	0,1	7,4	3,7
41	THY Turkish Airlines	Turquie	21 318	14,6	29 805	12,6	71,5	1,3	14,1	17,9
42	Aeroflot Russian Airlines	Fédération de Russie	20 750	0,5	30 029	0,2	69,1	0,2	6,7	1,7
43	Air Berlin	Allemagne	20 527	18,8	26 102	12,2	78,6	4,7	13,5	12,2
44	Air India	Inde	20 511	8,0	30 966	12,7	66,2	-2,9		
45	Swiss	Suisse	20 469	-3,9	26 193	-7,7	78,2	3,1	9,6	-1,2
46	TAM Linhas Aéreas	Brésil	19 797	42,9	28 024	33,5	70,6	4,7	19,6	44,4
47	Asiana Airlines	Rép. de Corée	19 225	-2,5	26 244	-5,6	73,3	2,3	11,8	-3,6
48	LTU International Airways	Allemagne	18 206	-1,0	22 268	4,4	81,8	-4,4	5,6	-5,1
49	AirTran Airways	États-Unis	18 184	33,3	24 730	28,3	73,5	2,7	16,6	26,3
50	Qatar Airways	Qatar	17 891	47,0	24 788	39,9	72,2	3,5	5,8	28,9

Note: PKP = Passagers-kilomètres payants. SKO = Sièges-kilomètres offerts. Coefficient de remplissage = Pourcentage de places disponibles effectivement achetées par les passagers.

Source: Airline Business, août 2006.

B. RÉSULTATS FINANCIERS

120. Les résultats financiers des compagnies aériennes régulières ont été affectés par les nombreux chocs externes survenus au cours de la période à l'examen. Elles ont dû aussi faire face à une évolution interne dynamique et potentiellement déstabilisante, en particulier à la menace que constitue la concurrence des transporteurs à bas prix.

121. Le tableau 12 fournit des renseignements sur les résultats d'exploitation et les résultats nets des compagnies aériennes régulières des États contractants de l'OACI au cours de la période considérée, tandis que le graphique 1 indique la tendance suivie par les résultats nets. (On trouvera des données comparables pour la période 1993-1999 au tableau 17, page 178, de la compilation.)

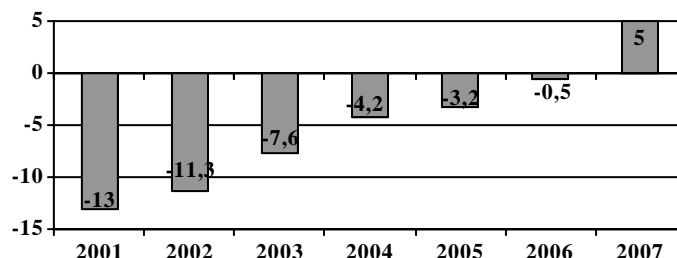
Tableau 12
Résultats d'exploitation et résultats nets¹, 2000-2005
(Compagnies aériennes régulières des États contractants de l'OACI²)

Année	Recettes d'exploitation (millions de dollars EU)	Dépenses d'exploitation (millions de dollars EU)	Résultats d'exploitation		Résultat net ³	
			(Millions de dollars EU)	Pourcentage des recettes d'exploitation	(Millions de dollars EU)	Pourcentage des recettes d'exploitation
2000	328 500	317 800	10 700	3,3	3 700	1,1
2001	307 500	319 300	-11 800	-3,8	-13 000	-4,2
2002	306 000	310 900	-4 900	-1,6	-11 300	-3,7
2003	321 800	323 300	-1 500	-0,5	-7 560	-2,3
2004	378 800	375 500	3 300	0,9	-5 570	-1,5
2005 ⁴	413 300	409 000	4 300	1,0	-3 200	-0,8

- Notes:
1. Pour les compagnies aériennes qui ne les ont pas fournies, les recettes et les dépenses sont des estimations.
 2. Jusqu'à la fin de 1997, les chiffres ne comprennent pas les activités au sein de la Communauté des États indépendants.
 3. Le résultat net correspond au résultat d'exploitation corrigé des postes autres que l'exploitation (tels que les intérêts et les subventions directes) et de l'impôt sur les sociétés. Les résultats d'exploitation et les résultats nets indiqués, en particulier ces derniers, correspondent à de faibles écarts entre des estimations de montants importants (les recettes et dépenses) et sont, par conséquent, sujets à un degré d'incertitude élevé.
 4. Données préliminaires. Les résultats nets pour 2005 ont été estimés après exclusion d'une provision de 20,7 milliards de dollars EU faite par United Airlines au titre de ses dépenses de restructuration, lesquelles seront enregistrées l'exercice suivant une fois que seront connus les coûts de restructuration.

Source: OACI, Rapport annuel du Conseil, 2005.

Graphique 1
Résultats nets, 2000-2007
(Milliards de dollars EU)



Note: Les chiffres relatifs à 2007 sont des estimations.

Source: Rapport annuel de l'IATA, 2006; Les Échos, juin 2007.

122. Dans l'ensemble, l'industrie du transport aérien n'a pas réalisé de bénéfices depuis 2000. Les énormes pertes enregistrées en 2001 sont dues à l'impact des événements du 11 septembre ainsi qu'au ralentissement général de l'économie. Sur le plan régional, les transporteurs d'Amérique du Nord ont été les plus sévèrement touchés, leurs pertes représentant 94 pour cent des pertes totales d'exploitation de l'année. En 2002, les résultats ont encore été considérablement affectés par la lente reprise économique et les effets persistants du 11 septembre, tandis que les chiffres de 2003 traduisent l'amélioration relative des résultats d'exploitation des transporteurs nord-américains, encore que celle-ci ait été limitée du fait de la léthargie de l'économie, des préoccupations sécuritaires liées aux événements militaires dans la région du Golfe et de l'épidémie de SRAS. La progression relative des résultats financiers en 2004 et 2005 a été due essentiellement à l'amélioration des résultats des compagnies aériennes d'Europe et de la région Asie-Pacifique.⁵²

123. En 2006, les pertes totales devraient tomber à 0,5 milliard de dollars EU, grâce en partie à la baisse des prix du pétrole au cours du deuxième semestre de l'année, la découverte, en août 2006, d'un complot apparent pour faire éclater des bombes dans des avions entre Londres et les États-Unis n'ayant eu qu'un effet marginal. L'essentiel des pertes nettes enregistrées en 2006 concerne toujours l'Amérique du Nord où, en dépit de la hausse rapide de ses bénéfices d'exploitation, le secteur doit encore faire face à des coûts importants de service de la dette et de restructuration.⁵³ En 2007, il pourrait enregistrer ses premiers bénéfices depuis six ans: l'IATA prévoit un résultat net positif de 5 milliards de dollars EU, dû en grande partie tout d'abord au fait que les coûts de restructuration des transporteurs des États-Unis devraient être inférieurs de moitié à leur niveau de 2006 (6 milliards de dollars EU) et ensuite à la demande plus forte que prévue au cours du premier trimestre de 2007, en particulier de la part des entreprises de la région Asie-Pacifique et d'Europe. Par ailleurs, l'IATA a récemment révisé à la hausse ses prévisions de bénéfices pour 2008: 9,6 milliards de dollars EU au lieu de 7,6 précédemment.⁵⁴

⁵² Revue annuelle de l'aviation civile, 2001 à 2005, Journal de l'OACI.

⁵³ Financial Times, 13 décembre 2006.

⁵⁴ Airline Business, juillet 2007.

C. AIDES PUBLIQUES

124. En raison des chocs subis par le transport aérien et de l'importance des pertes accumulées au cours de la période considérée, les pouvoirs publics ont dû procéder à d'importantes injections de capitaux pour maintenir à flot plusieurs grandes compagnies. Les aides financières ont consisté non seulement en versements directs, mais aussi en soutiens indirects sous forme de garantie de prêts, de protection sur le plan des responsabilités et des couvertures d'assurance, de restructuration des prêts à des taux d'intérêt faibles, d'optimisation de la fiscalité, d'extension des couvertures d'assurance chômage et maladie, d'octroi de concours financiers pour de nouvelles formations et de prêts relais pour éviter un effondrement immédiat. Bon nombre de gouvernements ont également pris des mesures pour indemniser leurs transporteurs contre les risques que le secteur de l'assurance a décidé de ne plus couvrir à la suite des événements du 11 septembre.⁵⁵

125. Au lendemain du 11 septembre, ce sont essentiellement les compagnies aériennes des États-Unis qui ont eu besoin du soutien et de l'aide des pouvoirs publics pour s'en sortir.⁵⁶ Le 22 septembre 2001, le Président des États-Unis a signé une Loi sur la sécurité du transport aérien et la stabilisation du système (ATSSSA), qui a ouvert des crédits pour indemniser les transporteurs aériens nationaux des pertes subies du fait des attaques.⁵⁷ Cette loi a autorisé le versement d'indemnités à hauteur de 5 milliards de dollars EU pour les pertes directes subies par les transporteurs aériens en raison de l'immobilisation au sol décidée par le Ministre des transports (ou de son maintien) et pour les pertes supplémentaires qu'ils ont subies entre le 11 septembre et le 31 décembre 2001 en conséquence directe des attentats. À la clôture du programme, le 31 décembre 2002, le Ministère des transports (DOT) avait versé au total un peu plus de 4,6 milliards de dollars EU à 426 transporteurs américains.

126. Outre les subventions fédérales, la loi a mis à la disposition des compagnies aériennes des garanties de prêts fédérales à hauteur de 10 milliards de dollars EU.⁵⁸ Ces garanties devaient être accordées de façon discrétionnaire par le Conseil de stabilisation du transport aérien créé à cet effet.⁵⁹ Les emprunteurs avaient jusqu'à juin 2002 pour présenter leurs demandes. Seules quelques compagnies aériennes ont été en mesure d'obtenir ou ont souhaité obtenir des garanties de prêts, car celles-ci étaient assorties de conditions et entraînaient des obligations. Ainsi, bien que bénéficiant de la protection du chapitre 11 du Code des faillites, United Airlines a échoué par trois fois pour obtenir l'approbation de ses demandes de prêt par le Conseil, essentiellement parce que celui-ci ne considérait pas son plan de redressement comme viable.⁶⁰

127. Deux programmes distincts ont été mis en place dans le cadre de l'ATSSSA pour aider les compagnies aériennes à faire face aux coûts accrus d'assurance après septembre 2001. Dans le cadre du Programme d'assurance de l'aviation, la Federal Aviation Administration (FAA) offre notamment, à la suite de la suppression de cette couverture par les assureurs commerciaux, une indemnisation pour la responsabilité aux tiers résultant du risque de guerre touchant l'aviation au-delà de 50 millions de dollars EU par sinistre.⁶¹ Ce programme a été prolongé jusqu'au 31 août 2007. Le second programme, également géré par la FAA, consiste notamment à rembourser aux transporteurs aériens des États-Unis la hausse des primes d'assurance après le 11 septembre 2001. Les versements devaient

⁵⁵ Revue annuelle de l'aviation civile 2001, Journal de l'OACI, n° 6, 2002.

⁵⁶ La description de la situation aux États-Unis est tirée essentiellement de l'Examen de la politique commerciale des États-Unis, document WT/TPR/S/126, page 164, paragraphes 139 à 142.

⁵⁷ On trouvera le texte de la loi à l'adresse suivante: <http://www.treas.gov/offices/domestic-finance/atsb/hr2926.pdf>.

⁵⁸ Voir, par exemple, US General Accounting Office, GAO (2001).

⁵⁹ On trouvera le règlement du Programme de garantie de prêts en faveur des transporteurs aériens dans le Federal Register du 12 octobre 2001 à l'adresse suivante: http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname=2001_register&docid=f:12ocr2.pdf.

⁶⁰ Doganis, R. (2006), "The Airline Business", Routledge.

⁶¹ Renseignements disponibles en ligne à l'adresse suivante: <http://insurance.faa.gov>.

être prélevés sur un fonds de roulement établi à cette fin.⁶² Environ 60 millions de dollars EU ont été versés pour les 30 jours qui ont suivi le 11 septembre 2001 au titre des dépenses supplémentaires afférentes aux primes pour risque de guerre. Selon les autorités, aucun autre versement n'a été fait, ni n'est prévu.

128. En outre, les transporteurs aériens des États-Unis ont commencé à réduire ou retarder leurs cotisations aux caisses de retraite de leurs salariés. Ainsi, lorsqu'elle s'est mise pour la deuxième fois sous la protection du chapitre 11, à la mi-septembre 2004, US Airways a indiqué au juge des faillites qu'elle mettrait fin à son régime de retraite à prestations définies et n'effectuerait pas le paiement de 110 millions de dollars EU qui était dû. En août 2006, un nouveau texte de loi a permis aux transporteurs bénéficiant de la protection du chapitre 11 de disposer de délais beaucoup plus longs pour rembourser les déficits de leurs caisses de retraite: dix années de plus que les sept années précédemment autorisées.⁶³

129. Tous les grands transporteurs traditionnels américains, à l'exception d'American Airlines et de Continental Airlines, se sont mis sous la protection du chapitre 11 au cours de la période à l'examen. En vertu du chapitre 11 du Code des faillites, une entreprise est protégée de ses créanciers pendant qu'elle poursuit ses activités et s'efforce de réduire ses coûts et de se réorganiser. US Airways a demandé la protection du tribunal des faillites en août 2002, suivie en décembre de la même année par United Airlines. Lorsque Northwest Airlines et Delta Airlines se sont également mis sous la protection du chapitre 11, en septembre 2005, les transporteurs insolubles intervenaient pour plus de 40 pour cent du trafic intérieur des États-Unis. En mai 2007, ces quatre grands transporteurs s'étaient réorganisés et étaient sortis de la protection du chapitre 11.⁶⁴

130. D'autres gouvernements ont dû également intervenir pour soutenir leurs compagnies aériennes en difficulté. En décembre 2000, le gouvernement malaisien a racheté près de 30 pour cent de Malaysian Airlines pour essayer de sauver la compagnie. Un an plus tard, en octobre 2001, le gouvernement néo-zélandais a injecté 885 millions de dollars NZ pour racheter et sauver Air New Zealand.

131. En 2002, le gouvernement brésilien a approuvé en faveur des transporteurs brésiliens un vaste train de mesures, incluant un dégrèvement fiscal de 320 millions de dollars EU.⁶⁵ Cela n'a pas empêché la désintégration de Varig, naguère la principale compagnie aérienne internationale du pays. Varig a été placée en réorganisation judiciaire en 2005 et sensiblement réduite en taille en 2006 pour finalement être rachetée en mars 2007 par le transporteur à bas prix brésilien GOL.

132. En 2004, les pouvoirs publics namibiens ont injecté 366 millions de dollars namibiens supplémentaires dans Air Namibia, soit 1,8 milliard de dollars namibiens depuis 1999. Le gouvernement de la Trinité-et-Tobago a fourni une aide d'urgence en espèces de 10 millions de dollars EU à BWIA West Indies Airways et converti 30 millions de dollars EU de créances en participation au capital; depuis 2002, la compagnie avait déjà reçu environ 38 millions de dollars EU et bénéficié d'une garantie de dette.⁶⁶ Le gouvernement jamaïcain s'est engagé en 2005 à fournir une subvention maximale de 30 millions de dollars EU par an à Air Jamaica.

⁶² Législation disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://apo.faa.gov/Insurance/49USC443.pdf>.

⁶³ Doganis, *op. cit.*; Airline Business, septembre 2006; Aviation Week & Space Technology, 24 octobre 2005.

⁶⁴ Business Travel News Online, 11 juin 2007, disponible à l'adresse suivante: http://www.btmag.com/businesstravelnews/headlines/airline_display.jsp?vnu_content_id=1003596963.

⁶⁵ Revue annuelle de l'aviation civile 2002, Journal de l'OACI, n° 6, 2003.

⁶⁶ Revue annuelle de l'aviation civile 2004, Journal de l'OACI, n° 6, 2005.

133. En Europe, malgré les pertes importantes subies par les compagnies aériennes, les aides publiques ont été très limitées par comparaison à ce qu'elles avaient été au milieu des années 90, cela surtout en raison des restrictions imposées par la Commission européenne. En 2002, celle-ci a décidé que le gouvernement grec devait récupérer les 160 millions d'euros d'aide précédemment accordés à Olympic Airways, étant donné que le transporteur n'avait pas mis en œuvre le plan de restructuration lié à l'approbation de cette aide. Le transporteur a par la suite été scindé en deux entités, Olympic Airlines et Olympic Airways, mais, en 2005, la Commission a décidé à nouveau que le gouvernement grec avait fourni une aide illégale s'élevant à 540 millions d'euros.⁶⁷

134. En 2004, le gouvernement italien a décidé d'accorder un prêt relais de 400 millions d'euros au transporteur national Alitalia, qui avait déjà bénéficié d'une injection de capitaux publics en 2002 à condition de se restructurer; en mai 2005, la Commission européenne a autorisé le gouvernement chypriote à fournir une aide d'environ 100 millions d'euros pour le sauvetage de Cyprus Airways.⁶⁸

⁶⁷ Revue annuelle de l'aviation civile 2002, Journal de l'OACI, n° 6, 2003; Airline Business, octobre 2005.

⁶⁸ Revue annuelle de l'aviation civile 2004 et 2005, Journal de l'OACI, n° 6, 2005 et 2006.

SECTION III

ÉVOLUTIONS ÉCONOMIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DANS DES DOMAINES SPÉCIFIQUES

PARTIE A

**SERVICES DE TRANSPORT
À BAS PRIX**

III. ÉVOLUTIONS ÉCONOMIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DANS DES DOMAINES SPÉCIFIQUES

A. SERVICES DE TRANSPORT À BAS PRIX

135. À l'origine, le modèle de compagnie aérienne à bas coûts/bas tarifs a été conçu et mis en œuvre avec succès aux États-Unis dans les années 70, à la suite de la déréglementation du secteur du transport aérien intérieur. C'est en 1971 que le transporteur régional américain, Southwest Airlines, s'est "relancé" en tant que première compagnie à bas prix, en offrant des services bon marché depuis sa plaque tournante de Love Field, aéroport secondaire de Dallas (Texas). Southwest transporte aujourd'hui plus de 65 millions de passagers par an et c'est la compagnie aérienne la plus rentable des États-Unis.⁶⁹

136. Depuis, le phénomène des transporteurs à bas prix s'est étendu au monde entier. En Europe, à la suite du processus de libéralisation du transport aérien suscité par la Commission entre 1987 et 1997, c'est Ryanair qui a été le précurseur et est aujourd'hui le transporteur intra-européen le plus important. Plus récemment, le processus s'est installé en Australie et en Amérique latine et connaît aujourd'hui son expansion la plus spectaculaire en Asie. Des transporteurs à bas prix (TBP) voient également le jour en Afrique et au Moyen-Orient.

137. Il n'existe pas de données complètes, mais les chiffres ci-après donneront une idée de la vigueur et de la progression du modèle à bas prix. De 2000 à 2003, la capacité des TBP a augmenté mondialement de 69 pour cent, alors que la capacité des compagnies traditionnelles a baissé de 8 pour cent. Cela dénote la capacité d'adaptation aux récessions du modèle à bas prix grâce à la faiblesse de ses coûts de base et à son orientation traditionnelle sur le marché intérieur au lieu des marchés extérieurs. Au cours de cette même période, le nombre de vols exploités par les TBP dans le monde a augmenté de 50 pour cent, pour atteindre 42 490 par semaine. En Australie, et en Nouvelle-Zélande, le nombre de vols des TBP a décuplé, passant de 136 à 1 340 vols par semaine; dans les marchés plus matures d'Europe et des États-Unis, ils ont augmenté de 140 et 27 pour cent, respectivement.⁷⁰ En janvier 2007, les TBP représentaient 18 pour cent de la capacité mondiale offerte, soit un siège sur six, contre 16 pour cent un an auparavant et à peine 9 pour cent en 2002.⁷¹

1. À quoi reconnaît-on un transporteur à bas prix?

138. L'expression "transporteur à bas prix" est fréquemment utilisée comme une généralisation impliquant que l'on a affaire à des entités homogènes; or, le modèle comporte de nombreuses variantes et la diversité entre les compagnies est grande.

139. Sous sa forme la plus pure, une compagnie aérienne à bas prix est établie sur le modèle de Southwest. Elle opère à partir d'aéroports secondaires et régionaux assez peu congestionnés, où les frais sont plus faibles, les retards rares et les rotations beaucoup plus rapides que dans les plaques tournantes encombrées. La rapidité des rotations (temps nécessaire pour atterrir, débarquer les passagers, refaire éventuellement le plein, embarquer le vol suivant et décoller) est essentielle pour améliorer la rentabilité d'un aéronef.⁷² Un TBP dessert des destinations point à point par des vols court ou moyen-courriers, ce qui signifie que les appareils sont de retour à la base en fin de journée.

⁶⁹ European Low Fares Airlines Association (2004), "Liberalisation of European Air Transport: The Benefits of Low Fare Airlines to Consumers, Airports, Regions and the Environment", disponible à l'adresse suivante: <http://www.elfaa.com>.

⁷⁰ Allocution de Peter Harbison, Directeur général, Centre for Asia-Pacific Aviation, au "Colloque des compagnies aériennes à bas prix", juillet 2004.

⁷¹ La Tribune, 6 septembre 2006; Centre for Asia-Pacific Aviation, "Centreligne", 14 février 2007.

⁷² L'objectif des TBP est d'effectuer des rotations en 20 à 25 minutes (voir, par exemple, <http://www.easyjet.com/common/img/UBSTransportConference19thSept05.pdf>).

La compagnie n'assure pas d'interconnexions, ce qui permet de réaliser des économies sur la gestion des correspondances et des bagages.

140. La flotte d'un "pur" TBP comporte un seul modèle d'aéronefs, ce qui permet à tous les pilotes, équipages de cabine et mécaniciens de travailler sur n'importe quel appareil de la flotte et réduit les coûts de formation et de maintenance ainsi que de financement des aéronefs. Le TBP utilise comme argument de vente ses tarifs en proposant une classe unique à service dépouillé, tous les extras (tels que nourriture à bord, programmes de divertissement, réservation de places) étant payants. L'absence de classe affaires et le service limité de traiteur permettent une densité de places plus élevée et donc une meilleure utilisation de la capacité.⁷³

141. S'agissant de la distribution, le TBP compte essentiellement sur les ventes directes par Internet et/ou des centres d'appel, ce qui lui permet d'économiser les commissions d'agences de voyages et les redevances des systèmes de réservation centralisés, ceci s'ajoutant aux économies liées à l'utilisation de billets électroniques, qui éliminent le besoin de système coûteux d'émission de billets.

142. La figure 4 indique les différents avantages des TBP.

Figure 4
Avantages économiques du modèle à bas prix

TBP		Compagnies aériennes classiques		Avantages des TBP	
Opèrent essentiellement à partir d'aéroports régionaux secondaires sous-utilisés	Opèrent essentiellement à partir de plaques tournantes internationales de première importance	→		Redevances aéroportuaires plus faibles, rotations plus rapides, moins de retards liés au contrôle du trafic aérien	
Rotations rapides (25 minutes)	Rotations lentes en raison de la congestion des plaques tournantes	→		Meilleure utilisation des flottes	
Vols directs court-courriers point à point, aucun transfert	Mélange de vols long, moyen et court-courriers avec transferts ("correspondances")	→		Moindre complexité, utilisation plus élevée des capacités	
Flotte standardisée (un seul type d'aéronef), densité de sièges plus élevée	Divers types d'aéronefs, faible densité de sièges	→		Financement moins coûteux des aéronefs, coûts de maintenance et de formation moindres, échanges de personnel de vol et de maintenance plus simples, utilisation plus élevée des capacités	
Distribution essentiellement par des canaux directs (Internet, centres d'appel)	Vente des billets essentiellement par des agences de voyages (coûts SCR élevés, commissions des agences, etc.)	→		Coûts de distribution moindres, complexité moindre	
Service dépouillé, extras payants (services de traiteur, excédents de bagages)	Programmes de divertissement, enregistrement rapide, salons VIP, billets papier, classe affaires, services de traiteur "gratuits"	→		Coûts annexes plus bas, moindre complexité, recettes supplémentaires	
Incitations élevées au personnel (proportion variable du salaire pouvant atteindre 40 pour cent)	Salaires de base élevés (proportion variable, moins de 10 pour cent)	→		Productivité élevée du personnel	

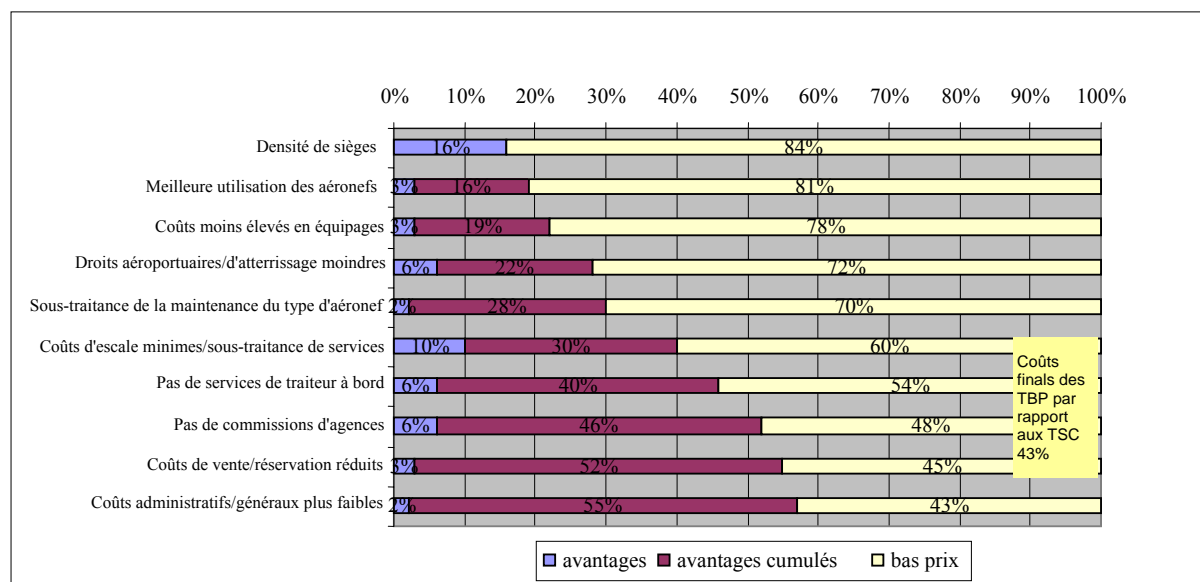
Source: European Low Fares Airlines Association, 2004.

⁷³ La moyenne européenne est de plus de 11 heures par jour (Les Échos, 3 février 2003).

143. Il ressort d'une étude de l'European Cockpit Association que, lorsque l'on prend en compte tous les facteurs, les TBP bénéficient d'un avantage cumulé en termes de coûts d'exploitation de 57 pour cent par rapport aux transporteurs traditionnels à services complets.⁷⁴ À elle seule, la configuration des sièges en haute densité leur confère en moyenne un avantage de coût de 16 pour cent. Alors qu'une compagnie aérienne classique configure un Boeing 737-300 avec 109 places et y prévoit une classe affaires, easyJet, qui opère à partir de Londres, y installe 130 sièges, soit 20 pour cent de plus. Aux États-Unis, Southwest configure ses avions avec 137 sièges, contre 126 pour un transporteur à service complet.⁷⁵

144. La réduction des coûts d'escale, grâce à l'emploi de moins de personnel à l'enregistrement et en ligne et à la sous-traitance de nombreux services fixes, tels que l'assistance en escale et la maintenance, se traduit par 10 pour cent d'économies supplémentaires. Six pour cent d'économies sont imputables au fait que les TBP desservent des aéroports moins coûteux où les redevances d'atterrissage et d'escale sont plus faibles, 6 pour cent à la suppression des services de traiteur et 6 pour cent encore au fait de ne pas avoir à payer de commissions aux agences de voyages. L'absence de billets (utilisation du Web), l'exploitation plus intense des aéronefs et le niveau moindre des dépenses d'équipages se traduisent chacun par 3 pour cent d'économies supplémentaires. En ce qui concerne ce dernier élément, l'avantage des TBP tient au fait qu'ils ont des besoins d'équipages plus moindres en raison de l'utilisation plus poussée des aéronefs, de la charge de travail plus élevée des équipages et du nombre plus faible de nuitées à régler. Toutefois, la plus grande source d'économie résulte du niveau plus bas du salaire de base, lequel est partiellement compensé par un salaire variable beaucoup plus élevé, qui représente près de 40 pour cent de la rémunération totale du personnel. Le fait que la flotte ne comporte qu'un seul modèle d'aéronef, ce qui entraîne une maintenance plus simple et plus prévisible et une plus grande efficacité dans la répartition des équipages, et le niveau plus faible des frais généraux et d'administration ajoutent chacun 2 pour cent d'économies supplémentaires. Le graphique 2 illustre la situation.

Graphique 2
Avantages de coûts des transporteurs à bas prix



Note: TSC = Transporteur à services complets.

Source: European Cockpit Association, 2002.

⁷⁴ European Cockpit Association (ECA) (2002), "Low Cost Carriers in the European Aviation Single Market", ECA Industrial Sub Group, disponible à l'adresse suivante: <http://www.eurocockpit.be>.

⁷⁵ Interavia, mars/avril 2003.

145. Plusieurs variantes de compagnies aériennes à bas prix se sont développées autour du modèle d'entreprises inspiré par Southwest. Si certains TBP, comme Ryanair, poussent à l'extrême la philosophie du dépouillement, en faisant payer certains éléments du transport aérien précédemment considérés comme entrant dans le prix du billet, tels que l'enregistrement des bagages, et en accroissant simultanément la dépendance de la compagnie à l'égard de ces recettes "annexes", provenant notamment de la réservation des places, la location d'automobiles, la réservation d'hôtels et l'assurance⁷⁶, ils tendent aujourd'hui à être davantage l'exception que la règle.

146. Nombre de TBP offrent au moins quelques "extras", tels que divertissement à bord ou services de traiteur. Cela n'est pas seulement vrai du marché de l'Asie du Sud-Est, où les distances parcourues sont souvent plus longues, mais aussi de marchés plus matures tels que les États-Unis, dont la saturation force les TBP à envisager d'autres modèles d'entreprise, en allant même parfois au-delà de ce qu'offrent les transporteurs traditionnels.⁷⁷

147. D'autres ont lancé des services à bas prix en classe affaires uniquement. Deux transporteurs américains, MAXjet et EOS, ont commencé à l'automne 2005 à assurer une liaison entre New York et Londres avec des avions ne comportant qu'une seule classe, à savoir classe affaires pour MAXjet et première classe pour EOS, mais en appliquant des tarifs beaucoup plus bas que les grandes compagnies. Silverjet, qui opère à partir du Royaume-Uni, a lancé en janvier 2007 un vol quotidien sur la même route et envisagerait d'assurer dès 2008 un tel service sur des routes moins fréquentées.⁷⁸ En janvier 2007, le nouveau transporteur français L'Avion a également commencé à offrir, à des tarifs inférieurs en moyenne de 50 pour cent à ceux des compagnies traditionnelles, un service en classe unique "affaires" entre Paris et New York.⁷⁹

148. Certains TBP s'efforcent d'appliquer le modèle à bas prix aux voyages long-courriers. Par exemple, Zoom, nouvelle compagnie canadienne, a commencé à offrir des services réguliers à bas prix entre le Canada et le Royaume-Uni et Paris. Qantas (Australie) utilise sa filiale intérieure à bas prix Jetstar comme transporteur moyen/long-courrier sur des vols de six à dix heures à partir de l'Australie et Virgin Blue (Australie) envisage de desservir la Côte Ouest des États-Unis. Oasis Airlines (Hong Kong, Chine) a lancé des services réguliers à bas prix vers le Royaume-Uni et le Canada et cherche à exploiter d'autres routes vers l'Europe et l'Amérique du Nord, tout comme Viva Macau, qui prévoit de desservir des destinations en Europe, en Australie et au Moyen-Orient.⁸⁰ AirAsia (Malaisie), TBP la plus rentable d'Asie, lance AirAsia X sur des vols long-courriers à destination de l'Australie et de l'Europe en visant des tarifs inférieurs de 50 à 60 pour cent aux tarifs les plus bas offerts par les autres compagnies aériennes.⁸¹ Ryanair envisagerait aussi de lancer un nouveau transporteur indépendant pour exploiter le marché long-courrier entre l'Europe et les États-Unis et tirer ainsi avantage de l'entrée en vigueur, en mars 2008, de l'ASA "ciel ouvert" entre l'UE et les États-Unis.⁸²

149. Aucune compagnie n'a cependant encore trouvé le moyen de renouveler sur les vols long-courriers le succès obtenu par les TBP. Les principaux avantages que les TBP ont pu exploiter

⁷⁶ Selon *Airline Business* (mars 2006), les ventes annexes de Ryanair représentent désormais 15 pour cent de ses recettes totales et le transporteur entend les porter à 20 pour cent au cours des trois à cinq années à venir. Les ventes annexes représentent déjà 20 pour cent des recettes d'Allegiant Air, TBP qui opère à partir de Las Vegas.

⁷⁷ JetBlue Airways, par exemple, a introduit sur ses vols un service de télévision en direct (*Airline Business*, mai 2006).

⁷⁸ *Airline Business*, mars 2007.

⁷⁹ *Les Échos*, 3 janvier 2007.

⁸⁰ *Airline Business*, mai 2007, mai 2006 et décembre 2004; *Aviation Week & Space Technology*, 19 juillet 2004.

⁸¹ *Financial Times*, 23 avril 2007.

⁸² *Airline Business*, mai 2007.

sur les marchés court-courriers sont leur utilisation plus poussée des capacités, leur forte densité de sièges et leurs coefficients de remplissage élevés. Sur les vols long-courriers, ils se heurtent à de nombreux obstacles, à commencer par la concurrence des compagnies aériennes à réseaux, qui offrent communément des bas tarifs et sont en mesure de les subventionner grâce à leurs recettes de fret et à leur trafic affaires lucratif. Les grandes compagnies long-courriers tendent aussi à disposer de flottes plus importantes sur lesquelles elles peuvent répartir leurs coûts fixes et d'arrangements interlignes qui leur permettent de remplir leurs avions plus facilement et ont déjà des taux élevés d'utilisation de leur capacité, ce qui les rend assez compétitives sur le plan des coûts.⁸³

150. La plupart des observateurs estiment que les TBP ont durablement marqué le transport aérien et que les compagnies aériennes classiques devront s'adapter, ce qui conduira progressivement à une convergence des deux modèles d'entreprises.⁸⁴ Les stratégies menées ou envisagées par les TBP dont on peut dire qu'elles vont dans cette direction sont: l'offre de programmes de fidélisation, qui visent à conserver les clients, à avoir accès à des données les concernant et à s'assurer que leur fidélité ne dépende pas exclusivement des tarifs⁸⁵; la constitution d'alliances pour la commercialisation et les ventes afin de créer l'impression de réseaux de routes plus vastes, tout en cherchant à éviter la complexité des alliances mondiales de compagnies aériennes en n'offrant pas de partage de codes ni d'enregistrement unique⁸⁶; et le lancement d'activités de transport de fret.⁸⁷

2. Évolution économique et réglementaire par région

151. Comme les TBP ne font généralement pas l'objet d'une réglementation distincte, on abordera l'évolution économique et réglementaire de ce segment du transport aérien sous l'angle régional.

152. Historiquement, les TBP sont apparus dans des environnements nationaux ou quasi nationaux libéralisés, tels que les États-Unis et l'Union européenne, où ils ont pu profiter des occasions offertes par l'introduction de la concurrence. La croissance spectaculaire des TBP sur le marché asiatique et en particulier en Asie du Sud-Est a constitué une surprise pour de nombreux observateurs, qui mettaient en doute la possibilité pour les TBP de prospérer dans un environnement aéronautique encore régi par des ASA bilatéraux restrictifs. Le tableau 13 donne le classement des 40 principaux TBP par nombre de passagers.

⁸³ Airline Business, mai 2006 et décembre 2004.

⁸⁴ Airline Business, février 2006.

⁸⁵ Par exemple, Southwest et AirTran ont leurs propres programmes de fidélisation (Airline Business, mars 2004).

⁸⁶ Ainsi, les compagnies allemandes Air Berlin et Germania Express affichent sur leurs sites Web certains vols proposés par leurs partenaires (voir Aviation Week & Space Technology, 29 mars 2004). Virgin Blue et Malaysia Airlines ont récemment conclu un accord "interlignes" (Airline Business, octobre 2006).

⁸⁷ La compagnie allemande Freshline serait le premier TBP envisageant de transporter des denrées périssables depuis l'Afrique et le Moyen-Orient vers Frankfurt Hahn (Airline Business, novembre 2005) et la compagnie Viva Macao (Macao, Chine) considérerait le fret (qui pourrait représenter environ 25 pour cent de ses recettes totales) comme une part très importante de son activité, étant donné surtout sa situation géographique sur le delta du fleuve Pearl, qui génère environ un tiers des exportations chinoises.

Tableau 13
Les 40 principaux transporteurs à bas prix par nombre de passagers transportés, 2006

Classement		Transporteurs	Pays	Lancement	Passagers (millions)	Coefficients de remplissage (%)	Observations
2006	2005						
1	(1)	Southwest Airlines	États-Unis	1971	83,8	73,1	
2	(2)	Ryanair	Irlande	1991	42,5	82,0	
3	(3)	easyJet	Royaume-Uni	1995	28,0	81,5	Source: Autorité de l'aviation civile du Royaume-Uni
4	(4)	AirTran Airways	États-Unis	1993	20,1	72,8	
5	(6)	Air Berlin	Allemagne	2002	19,7	77,7	Inclut DBA
6	(5)	JetBlue Airways	États-Unis	2000	18,6	81,6	
7	(8)	Gol Transportes Aereos	Brésil	2001	17,4	73,3	Source: ANAC Brésil
8	(7)	Virgin Blue	Australie	2000	14,3	77,5	
9	(10)	WestJet Airlines	Canada	1996	11,2	78,2	
10	(11)	Lion Airlines	Indonésie	2000	10,0	-	Estimations d'Airline Business
11	(9)	Thomsonfly	Royaume-Uni	2004	9,6	86,9	Source: Autorité de l'aviation civile du Royaume-Uni
12	(12)	Frontier Airlines	États-Unis	1994	8,9	76,2	
13	(13)	Germanwings	Allemagne	2002	7,1	82,2	
14		Air Deccan	Inde	2003	5,9	76,8	Source: OACI
15	(18)	Jetstar	Australie	2003	5,8	74,0	
16	(17)	AirAsia	Malaisie	2001	5,7	77,5	
17	(21)	Norwegian	Norvège	2002	5,1	78,6	
18	(15)	Spirit Airlines	États-Unis	1990	5,0	78,6	
19	(19)	Hapag-Lloyd Express	Allemagne	2002	4,6	79,3	Source: ELFAA
20	(16)	Flybe	Royaume-Uni	2002	4,5	63,2	Source: Autorité de l'aviation civile du Royaume-Uni
21	(20)	Bmibaby	Royaume-Uni	2002	4,1	74,4	Source: OACI
22	(22)	Sterling Airlines	Danemark	2000	4,0	82,0	
23	(27)	Vueling Airlines	Espagne	2004	3,5	69,4	
24	(25)	Cebu Pacific Air	Philippines	1996	3,5	75,0	
25	(23)	Monarch Scheduled	Royaume-Uni	1986	3,1	-	
26	(28)	WIZZ Air	Hongrie	2003	3,0	80,0	
27	(24)	Jet2.com	Royaume-Uni	2002	2,8	77,2	Source: Autorité de l'aviation civile du Royaume-Uni
28	(14)	ATA Airlines	États-Unis	1981	2,6	79,7	Services réguliers
29	(29)	SkyEurope Airlines	Slovaquie	2001	2,6	75,6	
30	(26)	Wind Jet	Italie	2003	2,2	68,0	
31	(32)	Allegiant Air	États-Unis	1998	2,2	78,4	
32	(30)	SpiceJet	Inde	2005	1,8	80,0	Source: OACI
33		Kulula	Afrique du Sud	2001	1,8	-	Estimations d'Airline Business
34		Air Arabia	EAU	2003	1,7	-	Source: prospectus IPO
35	(30)	Sun Country Airlines	États-Unis	1983	1,6	67,9	Source: OACI
36	(36)	Tiger Airways	Singapour	2004	1,5	-	
37		Click Mexicana	Mexique	2005	1,5	-	
38	(35)	FlyGlobespan.com	Royaume-Uni	2003	1,3	85,5	
39	(32)	Flynordic	Suède	2000	1,2	64,0	
40	(34)	Myair	Italie	2004	1,1	74,3	
Total pour les 40 principaux transporteurs					374,7	76,6	

Notes: Coefficient de remplissage = Pourcentage de places effectivement achetées par des passagers. Les données relatives aux compagnies aériennes proviennent en grande partie de leurs réponses ou de leurs registres et ont été élaborées par le service en ligne d'Airline Business, Air Transport Intelligence. Des estimations ont été faites pour les transporteurs importants pour lesquels aucun chiffre n'était disponible.

Source: Airline Business, mai 2006.

153. On notera qu'il existe une correspondance étroite entre le classement des compagnies aériennes de chaque région et l'année de leur lancement, ce qui traduit l'avantage important qu'il y a à se lancer le premier pour stimuler la demande et se faire un nom. Les résultats financiers (voir tableau 14) donnent un tableau sensiblement analogue: Ryanair, AirAsia et Gol ont eu en 2006 des résultats suffisants pour pouvoir annoncer des marges d'exploitation de l'ordre de 20 pour cent, WestJet et Southwest arrivant ensuite avec des marges supérieures à 10 pour cent.

Tableau 14
Résultats financiers¹ de certains transporteurs à bas prix, 2006

Compagnies aériennes	Pays	Recettes (millions de dollars EU)	Marge d'exploitation		Résultat net ²		Fin d'exercice
			2006 (%)	2005 (%)	2006	2005	
Southwest Airlines	États-Unis	9 086	10,3	9,6	499,0	484,0	Déc. 06
easyJet	Royaume-Uni	2 917	7,3	4,9	169,5	109,0	Sept. 06
JetBlue Airways	États-Unis	2 363	5,4	2,8	-1,0	-20,3	Déc. 06
Ryanair	Irlande	2 096	21,8	24,9	379,8	348,3	Mars 06
Air Berlin	Allemagne	2 026	4,0	-0,5	63,8	-143,5	Déc. 06
AirTran Airways	États-Unis	1 893	2,2	1,0	15,5	2,7	Déc. 06
Gol Transportes Aereos	Brésil	1 750	18,4	23,3	262,0	212,6	Déc. 06
WestJet Airlines	Canada	1 572	11,2	4,4	101,6	19,8	Déc. 06
Virgin Blue ³	Australie	1 039	9,6	8,8	63,4	80,5	Juin 06
germanwings	Allemagne	706	0,0	0,0			Déc. 06
flybe	Royaume-Uni	541	-1,2	4,9	-21,8	14,4	Mars 06
Norwegian	Norvège	461	-1,1	1,3	-2,0	4,1	Déc. 06
FlyGlobespan.com	Royaume-Uni	385	2,5	0,0	6,2	5,6	Déc. 06
Vueling Airlines	Espagne	297	-4,4	-14,8	-13,6	-13,1	Déc. 06
Air Deccan	Inde	276	-22,0		-76,0		Juin 06
Allegiant Air	États-Unis	243	9,3	6,4	8,7	7,3	Déc. 06
AirAsia	Malaisie	230	25,0	20,0	34,1	25,5	Juin 06
Air Arabia	EAU	204	0,0	0,0	27,5	8,4	Déc. 06
SkyEurope Airlines	Slovaquie	198	-32,8	-29,8	-67,1	-36,4	Sept. 06

- Notes: 1. Ces résultats contiennent des chiffres préliminaires non vérifiés.
2. Le résultat net est le résultat d'exploitation corrigé des frais et rentrées autres que d'exploitation (tels que les intérêts et les subventions directes) et de l'impôt sur les sociétés.
3. Les résultats de Virgin Blue pour 2006 portent sur neuf mois en raison d'un changement d'exercice.

Source: Airline Business, mai 2007.

a) Les Amériques

i) États-Unis

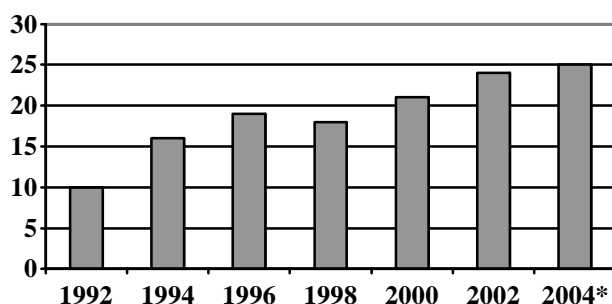
154. Les TBP sont le segment du transport aérien qui a connu la croissance la plus rapide aux États-Unis. Le graphique 3 montre que leur part du marché du transport intérieur de passagers est passée de 7 pour cent en 1990 (la part du lion revenant à Southwest) à environ 25 pour cent en 2004. D'autres TBP, tels que AirTran Airways, JetBlue Airways et Frontier Airlines ont crû rapidement eux aussi. Selon certains analystes, les TBP couvriront environ 45 pour cent du transport intérieur de passagers aux États-Unis en 2009.⁸⁸ Certains TBP, comme Frontier, assurent également des vols

⁸⁸ Airline Business, mars et mai 2005.

internationaux, principalement vers des destinations à climat chaud (Mexique) et au nord de la frontière avec le Canada.⁸⁹

Graphique 3
Part des compagnies aériennes à bas prix sur le marché intérieur
des États-Unis, 1990-2004

(Pourcentage du nombre total de passagers transportés sur les lignes intérieures)



* *Estimations*

Sources: Ito, D. et D. Lee (2003), "Low Cost Carrier Growth in the US Airline Industry: Past, Present, and Future", Brown University Economics Department Working Paper, no. 12; European Low Fares Airlines Association, 2004.

155. Le champ d'activité des TBP, qui se limitait naguère à quelques villes, s'étend désormais pratiquement à toutes les régions du pays, au point que ces compagnies commencent à desservir des aéroports de premier plan dans les grands centres d'affaires ainsi que des villes secondaires à l'aide d'avions relativement petits.⁹⁰ Des transporteurs comme JetBlue se lancent également sur les marchés transnationaux qui étaient, jusqu'à une date récente, le domaine exclusif et lucratif des compagnies à réseaux. AirTran d'Atlanta et Frontier de Denver, qui sont, respectivement, en position de force dans l'est et l'ouest du pays, ont également élargi géographiquement leur champ d'activité en établissant une liaison sans précédent. Leur "partage de codes virtuel" implique une stratégie de commercialisation commune consistant à utiliser le Web et les agents des centres d'appel pour renvoyer les voyageurs au transporteur partenaire et permet aux passagers de gagner et d'utiliser des points de fidélisation dans le programme de l'un ou de l'autre.⁹¹ Le tableau 15 donne une ventilation du marché intérieur des États-Unis.

⁸⁹ Airline Business, mars 2007.

⁹⁰ Southwest dessert Philadelphia International et Pittsburgh, JetBlue Boston Logan et AirTran Charlotte (Airline Business, mai 2005).

⁹¹ Airline Business, décembre 2006; Aviation Week & Space Technology, 29 novembre 2006.

Tableau 15
Parts du marché intérieur des États-Unis détenues par les cinq principaux transporteurs
traditionnels et transporteurs à bas prix, mai 2005
(Pourcentage du nombre total de sièges)

Cinq principaux transporteurs traditionnels		Part (%)	Cinq principaux transporteurs à bas prix		Part (%)
1	Delta Airlines	16,9	1	Southwest Airlines	11,7
2	American Airlines	15,8	2	JetBlue Airways	3,0
3	United Airlines	13,0	3	AirTran Airways	2,1
4	Northwest Airlines	8,6	4	Song	1,7
5	Continental Airlines	7,9	5	Ted	1,7

Notes: D'après les données sur les capacités des tableaux de l'Official Airline Guide de mai 2005. Song et Ted = Estimations d'après les tableaux indiqués (chiffres déduits de Delta et United).

Source: Airline Business, mai 2005.

156. On a souvent cité la croissance rapide des TBP comme l'une des causes principales de la crise financière à laquelle doivent faire face les grandes compagnies des États-Unis opérant à partir de plaques tournantes.⁹² En fait, la concurrence des TBP a amené les grandes compagnies à repenser leur stratégie. En premier lieu, nombre d'entre elles se sont attachées à réduire leurs coûts, à commencer par les coûts de personnel qui constituaient l'un des principaux points sur lesquels il existait une différence.⁹³ En réduisant leurs coûts de personnel et en augmentant le taux d'utilisation de leurs aéronefs, elles ont économisé près de 13 milliards de dollars EU au cours de la période 2002-2004, réduisant ainsi d'environ un tiers en 2003 leur désavantage en matière de coûts par rapport aux TBP.⁹⁴ Dès 2006, les transporteurs traditionnels des États-Unis avaient ramené leurs coûts ajustés en fonction de la longueur des étapes à 7,96 cents par siège-mile offert. L'écart entre les coûts unitaires moyens de ces transporteurs et ceux des TBP, exclusion faite du carburant, est tombé à moins de 2 cents au troisième trimestre de 2006, soit le niveau le plus faible depuis 2000.⁹⁵

157. En deuxième lieu, malgré l'échec des expériences passées (Navette de United, Delta Express de Delta, Metro Jet de US Airways et Continental Lite de Continental), plusieurs compagnies aériennes ont ressuscité l'idée de créer un "transporteur à bas prix au sein d'une compagnie aérienne". En 2003 et 2004, Delta et United ont lancé de nouvelles filiales à bas prix, à savoir respectivement Song et Ted, pour concurrencer plus directement les TBP. Alors qu'elles bénéficiaient de l'avantage de desservir des zones importantes par le biais du réseau en étoile de leur société mère, celles-ci ont eu des difficultés à ajuster leurs coûts de personnel et à faire face aux importants investissements immédiatement nécessaires pour promouvoir effectivement leur nom.⁹⁶ De toute évidence, ces dépenses se sont révélées trop importantes pour Delta, qui, vers la fin de 2005, a annoncé son intention de mettre fin aux activités de son transporteur à prix réduits Song et d'en intégrer la flotte dans ses services réguliers.⁹⁷ Selon les prévisions des analystes, il est probable que la pression constante des TBP sur les routes intérieures forcera les transporteurs traditionnels à réduire encore

⁹² Voir, par exemple "Information Brief of United Airlines, Inc.", document présenté au Tribunal des faillites du District nord de l'Illinois, le 9 décembre 2002.

⁹³ Chez United, par exemple, les coûts de personnel absorbent la moitié des recettes contre environ un quart chez JetBlue.

⁹⁴ Airline Business, septembre 2004.

⁹⁵ Aviation Week & Space Technology, 5 février 2007.

⁹⁶ Aviation Week & Space Technology, 28 juin 2004; La Tribune, 24 février 2003.

⁹⁷ USA Today, 28 octobre 2005.

leurs vols intérieurs sur les lignes principales et à concentrer leurs services sur leurs plaques tournantes et les marchés internationaux.⁹⁸

158. Les TBP ont fait preuve de capacité d'adaptation face à la crise qui a frappé l'industrie du transport aérien des États-Unis, en particulier après le 11 septembre 2001. Certains, comme Southwest et JetBlue, n'ont jamais cessé de réaliser des bénéfices: 241 millions de dollars EU pour la première en 2002 et environ 55 millions de dollars EU pour la seconde, alors que les pertes cumulées de United, American et Delta Airlines se sont chiffrées la même année à environ 8 milliards de dollars EU.⁹⁹ Les TBP n'ont cependant pas été à l'abri de la concurrence. ATA Airlines, TBP opérant depuis Indianapolis et dixième transporteur des États-Unis, a déposé son bilan en 2004, tandis que Independence Air, TBP installé à Washington et lancé en 2004, a cessé ses activités au début de janvier 2006.

159. Cela ne dissuade cependant pas nécessairement les nouveaux arrivants. Parmi eux, Virgin America, détenu à 25 pour cent par le Groupe Virgin du Royaume-Uni, envisage de lancer des services intérieurs au départ de San Francisco en s'appuyant sur la puissante marque Virgin pour opérer avec des coûts unitaires inférieurs de 20 à 50 pour cent à ceux des concurrents traditionnels concernés.¹⁰⁰ Initialement, le Ministère des transports (DOT) a rejeté la demande d'agrément du transporteur, du fait que ses liens avec le Groupe Virgin et le soutien dont il bénéficiait de la part d'investisseurs étrangers le mettaient en violation de la législation limitant la participation et le contrôle étrangers dans les compagnies aériennes des États-Unis. Virgin America a trouvé de nouveaux soutiens auprès de ressortissants américains, révisé sa structure financière et sa gestion et offert de remplacer son directeur général afin de maintenir au minimum le rôle des filiales de Virgin; en juin 2007, le DOT l'a autorisé à lancer ses services dans le courant de l'été.¹⁰¹

ii) *Canada*

160. Le phénomène des TBP s'est rapidement propagé des États-Unis au Canada. WestJet, qui opère depuis Calgary et a commencé ses activités en 1996, assure des services d'une côte à l'autre du pays ainsi que vers huit destinations des États-Unis. Selon les estimations, ses coûts sont inférieurs de 38 pour cent à ceux de son rival, Air Canada. En réaction à la concurrence de WestJet, Air Canada avait lancé à la fin de 2001 le TBP Tango, desservant des routes au départ de Toronto, et un an plus tard Zip pour l'ouest du Canada. Toutefois, les deux transporteurs ont été réabsorbés dans la maison mère moins de deux ans plus tard, en particulier après l'accord passé par Air Canada avec tous ses syndicats visant à l'acceptation de nouvelles concessions. En raison de la concurrence des TBP, Air Canada a par ailleurs redéfini son modèle d'entreprise en simplifiant ses tarifs, en offrant des tarifs liés à différents niveaux de services et en faisant payer les services fournis à bord.¹⁰² En 2007, la part du marché intérieur détenue par WestJet était de 36,1 pour cent (31,1 pour cent en 2006) contre 45,4 pour cent pour Air Canada.¹⁰³

161. Zoom Airlines, qui opère depuis Ottawa et a été lancée en 2002, utilise des éléments du modèle à bas prix sur des routes régulières long-courriers à destination de l'Europe et des Caraïbes. Par exemple, le transporteur a recours exclusivement aux ventes directes, opère de point à point sans interconnexion et fait payer la réservation des places. Sur le même modèle, la compagnie assure aussi

⁹⁸ Aviation Week & Space Technology, 28 juin 2004.

⁹⁹ La Tribune, 24 février 2003.

¹⁰⁰ Aviation Week & Space Technology, 6 février 2006.

¹⁰¹ Airline Business, janvier, mai et juillet 2007.

¹⁰² Airline Business, octobre 2002, juillet 2004, mars 2005 et février 2006.

¹⁰³ Airline Business, juin 2007.

des vols affrétés sur environ un tiers de ses routes vers des destinations où les ASA bilatéraux en vigueur ne permettent pas la désignation de transporteurs réguliers supplémentaires.¹⁰⁴

iii) *Brésil, Chili et Mexique*

162. Le modèle à bas prix a été lent à décoller au sud des États-Unis. Cela n'a pas été dû uniquement à la réglementation du marché, mais aussi à la conjoncture économique générale et à la position solidement établie des transporteurs nationaux. Toutefois, les difficultés financières et l'effondrement de plusieurs transporteurs traditionnels ont fait que de nouvelles compagnies aériennes, notamment des TBP, commencent à les remplacer dans un certain nombre de pays, en particulier, le Brésil et le Mexique. Ces deux pays sont considérés comme des marchés aériens émergents, mûrs pour les voyages à bas prix: ils ont une population nombreuse, des villes mal desservies et des tarifs traditionnellement élevés, les distances y sont importantes et on y trouve un grand nombre de passagers sensibles aux tarifs qui, traditionnellement, voyageaient par autobus.

163. Sur les quatre grands transporteurs traditionnels antérieurs du **Brésil**, deux (Vasp et Transbrasil) sont immobilisés au sol. Varig, le transporteur national, a déposé son bilan et est reparu sous le nom de VRG Linhas Aéreas, ou New Varig, transporteur international dont le réseau intérieur a été considérablement réduit. New Varig a été récemment rachetée par le TBP Gol (voir plus loin).¹⁰⁵ Enfin, TAM, qui est devenue la principale compagnie aérienne du Brésil, parie principalement la qualité et la fiabilité, plutôt que les tarifs.

164. Cette situation a permis au TBP Gol, qui opère depuis São Paulo, de croître rapidement et de réaliser des bénéfices moins d'un an après son lancement (janvier 2001). Avec une part du marché intérieur proche de 35 pour cent, c'est aujourd'hui le troisième transporteur du Brésil.¹⁰⁶ Avec l'acquisition de New Varig, sa part globale du marché intérieur sera de l'ordre de 50 pour cent.¹⁰⁷ Gol n'est pas entièrement conforme au modèle TBP: par exemple, il n'opère pas de point à point et la moitié de ses clients prennent des correspondances. Il cible les voyageurs d'affaires sensibles aux prix dans un marché où 70 pour cent des passagers voyagent pour affaires et seulement 30 pour cent pour leur plaisir, tout en cherchant aussi à attirer ces derniers en dehors des périodes de pointe. Depuis ses débuts en 2001, le nombre de personnes voyageant par avion au Brésil est passé d'environ 5,5 millions à 7,5 millions en 2005, même si la totalité de l'augmentation ne lui est pas attribuable. Ses seuls concurrents sont Webjet et BRA, ce dernier ayant été auparavant un transporteur à la demande.¹⁰⁸

165. Gol a rapidement étendu ses opérations au-delà des frontières nationales. En dépit des contraintes imposées par le fait de devoir opérer dans le cadre d'ASA bilatéraux assez restrictifs, Gol a lancé, à partir de 2004, des vols vers l'Argentine, l'Uruguay, le Paraguay, le Pérou et la Bolivie. La compagnie a été désignée pour desservir Santiago du Chili¹⁰⁹ et cherche à étendre son activité à la Colombie, au Venezuela et au Mexique, dans ce dernier cas grâce à des droits de cinquième liberté au départ de Lima.¹¹⁰ Elle songe aussi à s'établir en Argentine et au Pérou, après avoir renoncé à établir une unité intérieure au Mexique, en raison notamment de la prolifération de TBP dans ce pays.¹¹¹

166. Au **Chili**, en réaction à la concurrence de Gol, LAN est en train de transformer LAN Express, sa filiale de transport intérieur, en un TBP transfrontalier. LAN Express espère achever sa conversion

¹⁰⁴ Airline Business, mars 2005.

¹⁰⁵ Airline Business, mai 2007; Les Échos, 3 avril 2007.

¹⁰⁶ Airline Business, août 2006.

¹⁰⁷ Airline Business, mai 2007.

¹⁰⁸ Airline Business, juillet 2004, août 2005, mai 2006; Financial Times, 14 octobre 2005.

¹⁰⁹ <http://www.voegol.com.br/ARG/Noticias/InstGolNoticias.asp>, 26 avril 2006. En réaction au projet de Gol de desserte de Santiago, le groupe chilien LAN envisagerait de lancer un nouveau TBP, qui serait une variante internationale de LAN Express, qui opère sur le marché intérieur (Airline Business, octobre 2006).

¹¹⁰ Airline Business, janvier et février 2007.

¹¹¹ Airline Business, mars 2007.

pour la fin de 2007 et prévoit de desservir des destinations situées dans le cône Sud du Chili, du Pérou et de l'Argentine.

167. Au **Mexique**, des TBP ont commencé à opérer en juillet 2005, avec le lancement de Click par Mexicana. Cinq autres compagnies aériennes ont établi des services à bas prix depuis lors. Il s'agit d'Avolar à Tijuana, d'Interjet ABC, d'Aerolineas Mesoamericanas (ALMA), de Volaris (compagnie créée à Toluca qui doit commencer ses activités avec l'aide du Groupe TACA d'Amérique centrale pour la gestion et les opérations,) et de VivaAeroBus, qui prévoit de lancer à partir de plusieurs villes du Mexique des services transfrontaliers vers le Texas.¹¹² Conjointement, les six compagnies ont transporté 11,5 millions de passagers sur les lignes intérieures en 2006, contre 10,6 par les transporteurs en place, ce qui représente une part de marché de 52 pour cent. Selon les estimations, la moitié de la croissance des TBP mexicains est imputable à leurs tarifs peu élevés, mais l'autre moitié est due aux difficultés des transporteurs en place, dont deux ont été immobilisés au sol en 2006 pour insuffisances de maintenance.¹¹³ Le tableau 16 indique les parts de marché des TBP mexicains.

Tableau 16
Parts du marché intérieur mexicain détenues par les transporteurs
à bas prix, 2005 et 2007

Compagnie aérienne	Parts de marché (sièges-kilomètres offerts)	
	2005 (%)	2007 (%)
Volaris	-	9,7
Avolar	-	6,9
Click	3,0	6,0
Interjet	-	4,4
VivaAeroBus	-	2,8
ALMA	-	2,5
Total	3,0	32,3

Note: Les données relatives à 2007 sont fondées sur les horaires du 14 au 20 mai 2007.

Source: Airline Business, juin 2007.

b) Moyen-Orient et Afrique

168. Les voyages à bas prix restent assez rares au Moyen-Orient et en Afrique. Ils commencent toutefois à avoir un impact, même si la plupart des nouveaux venus semblent opérer davantage comme des transporteurs à tarifs relativement bas plutôt que comme des TBP véritables.

169. Au **Moyen-Orient**, région historiquement dominée par ce que l'on pourrait considérer comme une surabondance de transporteurs publics, les TBP ont connu des débuts assez difficiles, mais gagnent rapidement du terrain.¹¹⁴ Le premier TBP de la région, Air Arabia (Émirats arabes unis), a commencé à opérer vers la fin de 2003. Détenu par le gouvernement de Sharjah, il dessert 27 destinations, dont Bahreïn, Oman, l'Égypte et le Liban, en plus du sous-continent indien. Les clauses restrictives de certains accords bilatéraux l'empêchent de desservir des marchés clés comme

¹¹² Airline Business, août, septembre et octobre 2005; Financial Times, 2 mars 2006.

¹¹³ Airline Business, avril 2007.

¹¹⁴ Le projet de création dans les Émirats arabes unis du TBP Smart a dû être suspendu en 2003 après que le transporteur s'est vu refuser la permission d'utiliser l'aéroport international de Doubaï; le lancement, au milieu de 2003, de Menajet, TBP détenu conjointement par des investisseurs de Bahreïn et d'Arabie saoudite et opérant à partir de Sharjah, a apparemment été retardé en raison d'obstacles réglementaires, mais la compagnie a finalement commencé ses activités au départ de Beyrouth au milieu de 2004 (Financial Times, 19 juin 2004).

Le Caire et Amman.¹¹⁵ Air Arabia a pour objectif d'attirer les 85 pour cent de résidents du monde arabe qui, selon les estimations, n'ont jamais pris l'avion. La compagnie se heurte à la concurrence de Gulf Traveller (Abou Dhabi), qui est la filiale (classe économie uniquement) à tarifs assez bas (mais service complet) de Gulf Air et dessert des destinations du sous-continent indien et d'Afrique.

170. Jazeera Airways, qui opère depuis le Koweït, a été le deuxième TBP à apparaître au Moyen-Orient vers la fin de 2005. Son réseau s'est rapidement développé, passant de cinq à 21 routes, dont sept à partir d'une deuxième base située à Doubaï, qui a été ouverte en mars 2007.¹¹⁶

171. En Arabie saoudite, le gouvernement a supprimé, vers la fin de 2006, le monopole ancien de Saudi Arabian Airlines sur le marché intérieur. Au début de 2007, deux TBP ont été créés. NAS Air et Sama n'assurent actuellement que des services intérieurs, mais comptent être agréés pour assurer des services internationaux à l'issue des deux années au cours desquelles ils sont obligés de desservir le marché intérieur. L'Arabie saoudite est un marché où la demande de voyages aériens est actuellement supérieure à l'offre, malgré les niveaux moyens de revenu et les grandes distances; il semblerait par conséquent offrir un potentiel important pour les transports à bas prix. La difficulté pour les TBP sera toutefois d'obtenir et de maintenir une base peu coûteuse. Nombre d'aéroports de la région appartiennent à l'État et ont le monopole de la fourniture de services et les compagnies aériennes sont limitées dans leur choix de fournisseurs de services d'escale, de réparation d'aéronefs et de maintenance. Les agences de voyages sont des canaux de distribution coûteux, mais le recours exclusif aux ventes en ligne est entravé par l'utilisation limitée des cartes de crédit dans la région.¹¹⁷

172. En **Afrique**, la compagnie sud-africaine Comair a créé en 2001 Kulula, tandis que South African Airways réfléchit à l'établissement d'une filiale bon marché pour faire face à cette concurrence. À l'extrémité nord du continent, Royal Air Maroc a lancé en 2004 sa propre filiale à bas prix, Atlas Blue, pour offrir des services concurrentiels de point à point pour le tourisme entre le Maroc et des marchés clés. Un deuxième TBP, Jet4you, détenu à 40 pour cent par TUI, voyageur allemand, en partenariat avec trois groupes d'affaires privés locaux, devait commencer ses activités au milieu de 2006. Il vise les touristes européens.¹¹⁸

c) Asie

173. Au cours des dernières années, le développement le plus spectaculaire du phénomène TBP a eu lieu en Asie et en particulier en Asie du Sud-Est et en Inde. Le tableau 17 donne un aperçu de certains TBP asiatiques. Comme on l'a indiqué plus haut, nombre d'analystes étaient sceptiques quant à la possibilité pour le modèle à bas prix de fonctionner en Asie parce que tous les transporteurs précédents qui avaient connu le succès n'avaient opéré que dans des marchés intérieurs ou quasi intérieurs.¹¹⁹ Les obstacles mentionnés étaient notamment les suivants: présence de frontières internationales qui impliquent, d'une part, la nécessité d'opérer souvent dans le cadre d'ASA bilatéraux restrictifs et, d'autre part, l'impossibilité d'effectuer des rotations rapides en raison des retards dus aux procédures de douane et d'immigration; distances beaucoup plus grandes, incompatibles avec un service totalement dépouillé; aéroports congestionnés; et le fait que de nombreuses compagnies internationales d'Asie étaient encore détenues en majorité par l'État, ce qui pouvait permettre aux compagnies en place d'influer sur la politique en leur faveur. Néanmoins, malgré des débuts difficiles et en dépit du fait que les TBP ne représentent actuellement qu'environ 5 pour cent du marché, le mouvement de libéralisation semble se renforcer.

¹¹⁵ Airline Business, novembre 2006.

¹¹⁶ Airline Business, mai 2007.

¹¹⁷ *Ibid.*; Aviation Week & Space Technology, 21 mai 2007.

¹¹⁸ Airline Business, septembre 2004, mai 2006; Aviation Week & Space Technology, 6 février 2006; Centre for Asia-Pacific Aviation, "Centreline", 10 janvier 2006; La Tribune, 2 décembre 2005.

¹¹⁹ Allocution de Peter Harbinson, Directeur général du Centre for Asia-Pacific Aviation, au "Colloque sur les compagnies aériennes à bas prix", juillet 2004; Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004.

Tableau 17
Quelques transporteurs à bas prix d'Asie

Transporteur	Base	Date de lancement	Principal propriétaire/exploitant	Services	Concurrence
TBP					
AirAsia	Kuala Lumpur	2001	Tune Air 73,4%; Fonds infrastructurel de la Banque de développement islamique; Crescent Venture Partners; Deucalion Capital (26%); Mofaz Air (0,6%)	13 routes intérieures en Malaisie, première route régionale Senai-Phuket décembre 2003	MAS, SIA, ValueAir, Lion Air, Thai
Air Deccan	Bangalore	Août 2003	Filiale à 100% de Deccan Aviation Private Ltd	10 routes régionales, Delhi, Mumbai	Indian Airlines, Air Sahara, Jet Airways
Air Do	Sapporo	Juillet 1998	Groupe d'investisseurs d'Hokkaido	4 routes intérieures au Japon	JAL
Cebu Pacific	Manille	1996	JG Summit Holdings (49%); Groupe Gokongwei	Routes intérieures aux Philippines, Hong Kong, Séoul	PAL, Asian Spirit, Air Philippines
Indonesia AirAsia	Djakarta	Déc. 2005	AirAsia (49%)	Routes intérieures en Indonésie, Kuala Lumpur	AirAsia, SIA, MAS/Garuda, ValueAir, Lion Air
Kingfisher Airline	Bangalore	Mai 2005	United Beverages Group	Plus d'une douzaine de destinations intérieures	Indian Airlines, Air Sahara, Jet Airways, Air Deccan
Lion Air	Djakarta	Juin 2000	Homme d'affaires indonésien Rusdi Kirana	50 destinations intérieures en Indonésie; vol quotidien Djakarta-Singapour; Djakarta-Kuala Lumpur	SIA, ValueAir, AirAsia, Athena Air, Garuda
Oasis	Hong Kong	Févr. 2005	Grand propriétaire foncier Raymond Lee et Allan Wong (de VTech Holdings)	Londres, Milan, Berlin, Cologne/Bonn	
One-Two-Go	Bangkok	Déc. 2003	Orient/Thai/Udom Tantiprasonchai	Destinations intérieures	Thai, PB Air, AirAsia, Sky Asia
Skymark Airlines	Tokyo	Sept. 1998	Shinichi Nishikubo (Zero Inc) (35,8%); HIS voyages (33%)	4 destinations intérieures au Japon; vols affrétés vers la Corée	JAL, ANA
Skynet Asia Airways	Miyazaki	Août 2002	Investisseurs de Miyasaki	3 destinations intérieures au Japon	JAL, ANA
Thai AirAsia	Bangkok	Janv. 2004	AirAsia (49%), Asia Aviation, investisseurs locaux	Vols intérieurs en Thaïlande, Malaisie, Singapour, Macao, Cambodge, Chine, Viet Nam	Thai, Nok Air, One-Two-Go
Value Air/ Jetstar Asia	Singapour	Milieu 2004 (ValueAir)	Principal actionnaire Qantas (49%)	Bangkok, Phuket, Kolkata, Bangalore, Hong Kong, Manille, Taipei et autres	SIA, SilkAir, Thai, AirAsia, Lion Air, Athena Air
Viva Macau	Macao	Milieu 2005	n.d.	Routes régionales, s'étendant jusqu'au Moyen-Orient et à l'Europe	
ENTREPRISES DE TBP DE COMPAGNIES NATIONALES					
Air India: Air India Express	Thiruvananthapuram	Mai 2004	Air India (100%)	Destinations dans le Golfe et en Asie du Sud-Est	Emirates, Air Arabia, Thai AirAsia
Air Macau: Macau Asia Express	Macao	Janv. 2006	Air Macau (51%), coentreprise de la China National Aviation Corporation et de Shun Tak Holdings de Hong Kong (49%)	Asie et Chine continentale	
ANA: Air Next	Fukoka	Août 2004	ANA	5 routes intérieures	JAL, Skynet Asia, The Fair Inc.
Garuda: Citilink	Jakarta	Août 2001	Garuda (100%)	24 routes intérieures en Indonésie	Qantas, Virgin Blue, Origin Pacific
JAL: JAL Express	Osaka	Juill. 1998	JAL	5 routes au départ d'Osaka	ANA, Skynet Asia, The Fair Inc.
Singapore Airlines: Tiger Airways	Singapour	Milieu 2004	SIA (49%); Temasek Holdings (11%); Indigo Partners LLC (24%); Irelandia Investments Ltd (16%)	Services régionaux au départ de Singapour	ValueAir, Thai, Lion Air, ValueAir/Jetstar Asia
Thai Airways: Nok Air	Bangkok	Juill. 2004	Thai Airways, investisseurs	De Bangkok vers des destinations intérieures	AirAsia, SIA, ValuAir, PB Air, One-Two-Go

Source: D'après des données du Centre for Asia Pacific Aviation, 2004.

174. Au début du millénaire, les conditions étaient réunies pour le lancement de TBP, y compris sur les routes internationales: forte croissance économique dans de nombreux pays; populations nombreuses parvenant à des seuils où elles commencent à voyager et de plus en plus urbanisées, dont une proportion importante habite dans des zones métropolitaines de 500 000 habitants ou plus¹²⁰; accessibilité croissante de nouveaux canaux de distribution, notamment Internet; disponibilité d'un grand nombre d'aéroports régionaux sous-utilisés, souvent exploités par des autorités locales désireuses d'attirer le tourisme; influence croissante des autorités en charge du tourisme sur la politique nationale en matière d'aviation; prévisions de congestion pour plusieurs grandes plaques tournantes qui rendent attrayante l'expansion du trafic par d'autres liaisons point à point; et attitudes de plus en plus libérales, qui rendent plus acceptable l'ouverture de services aériens vers des points secondaires.¹²¹

175. Ces conditions continuent d'agir en faveur de la libéralisation. Les pouvoirs publics eux-mêmes appuient désormais le développement des TBP dans l'intérêt de la croissance économique, en particulier par le tourisme, en même temps que la restructuration des transporteurs nationaux traditionnels. Ces derniers, malgré des coûts de base inférieurs à leurs équivalents assurant des services complets en Europe et en Amérique du Nord, ont une productivité plus mitigée¹²² et sont, de ce fait, vulnérables face aux opérateurs bon marché point à point très efficaces.

176. À la différence de ce qui s'est passé aux États-Unis et en Europe et en raison de leur environnement strictement réglementé, les TBP d'Asie ont assuré des services par delà les frontières essentiellement par le truchement de coentreprises transfrontalières. Si les TBP sont apparus dans le cadre des accords bilatéraux existants qui les ont restreints, leur succès pourrait conduire à une nouvelle évolution de la réglementation. Selon certains analystes, à mesure que davantage de TBP transasiatiques seront créés et que leurs régimes de copropriété transfrontalière mutuelle se développeront, leurs activités multinationales se transformeront en services qui seront pratiquement des services de cinquième liberté, ce qui conduira à l'assouplissement progressif des structures bilatérales et à une libéralisation "subreptice", en particulier au niveau des aéroports régionaux secondaires.¹²³

i) Malaisie

177. Le TBP asiatique qui a sans doute connu le plus grand succès est AirAsia (Malaisie). Précurseur en Asie, il a été lancé en janvier 2002 et a réalisé des bénéfices en moins de deux ans.¹²⁴ Air Asia transporte actuellement environ 3 millions de passagers. Le transporteur a suivi de très près le modèle de Southwest, en y ajoutant même certains éléments comme la possibilité pour les clients de faire des réservations par téléphone mobile en message texte¹²⁵; il aurait les coûts les plus bas du monde. Le gouvernement malaisien l'a soutenu malgré les difficultés financières de la compagnie nationale publique Malaysian Airline System (MAS), au point de décider de fermer la plus grosse partie du réseau intérieur de cette dernière et de permettre à Air Asia de la remplacer sur ces routes. MAS devrait continuer de desservir les principales routes intérieures entre les capitales des États ainsi que l'île touristique de Langkawi, tandis que Air Asia exploitera des routes secondaires et fera en outre concurrence à MAS sur les routes principales. MAS attribuerait une partie de ses pertes

¹²⁰ Il existe en Asie plus de 235 villes de plus d'un demi-million d'habitants et 130 villes de plus de 1 million. Par ailleurs, selon la Pacific Asia Travel Association, la propension à prendre l'avion augmente de manière exponentielle lorsque 50 pour cent ou plus de la population habitent dans des centres urbains (Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004).

¹²¹ Centre for Asia Pacific Aviation (2003), "Low-Cost Airline Outlook".

¹²² Mesurée en passagers payants par employé ou aéronefs utilisés.

¹²³ Interavia, n° 675, janvier-février 2004; Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004; Airlines Business, décembre 2003 et avril 2004.

¹²⁴ En moins de deux ans d'exploitation, il a affiché un bénéfice net de 20 millions de dollars EU (Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004).

¹²⁵ Financial Times, 14 octobre 2003.

croissantes à l'exigence des pouvoirs publics qu'elle exploite un réseau intérieur étendu, alors que seulement quatre des 118 routes locales sont rentables. Le gouvernement devrait continuer de subventionner les routes desservant les zones rurales¹²⁶ de Bornéo.¹²⁷

178. La Malaisie a par ailleurs construit à l'aéroport international de Kuala Lumpur une nouvelle aérogare pour les vols à bas prix, qui a été inaugurée le 26 mars 2006¹²⁸, soit peu de temps avant l'aérogare "économique" de l'aéroport Changi de Singapour. Cette aérogare devrait permettre d'importantes économies supplémentaires pour AirAsia du fait de son fonctionnement plus efficace et de tarifs plus bas (pour plus de détails sur les aérogares à bas prix, voir le document S/C/W/270, page 137 à 139, paragraphes 423 à 428).

179. En dehors du marché intérieur, AirAsia a poursuivi une stratégie active de services internationaux, démontrant que ces services sont une possibilité en Asie pour les TBP. Son succès est également dû à des stratégies commerciales innovantes. Lorsque le transporteur s'est vu refuser des droits d'atterrissage par la Civil Aviation Authority de Singapour (CAAS), il a établi dans la ville de Senai à la frontière entre Singapour et la Malaisie une seconde plaque tournante, où les Singapouriens constituent aujourd'hui environ 40 pour cent des passagers transportés. Outre la desserte d'un certain nombre de destinations internationales en Thaïlande, en Indonésie, au Cambodge et à Macao, Chine, à partir des deux plaques tournantes malaisiennes, AirAsia a établi deux autres bases, l'une en Thaïlande et l'autre en Indonésie par le biais de coentreprises. Elle prévoirait aussi d'assurer des vols vers la Chine continentale mais, pour l'instant, n'a lancé qu'un service vers Xiamen depuis sa base de Bangkok.¹²⁹

180. Plus récemment, AirAsia a annoncé des projets de diversification vers le transport de fret, avec l'intention d'exploiter initialement un service entre Bangkok et Singapour et Macao. En outre, s'écartant de la politique traditionnelle de ventes directes des TBP, elle s'est associée avec le fournisseur de systèmes centralisés de réservation Galileo International pour commercialiser ses tarifs et ses vols par l'intermédiaire de 50 000 agences de voyages, espérant ainsi augmenter ses ventes de 15 pour cent en 2006.¹³⁰

ii) *Singapour*

181. En l'absence d'un marché intérieur, les TBP singapouriens ont dû se lancer dans le trafic international. Jusqu'en 2003, le marché de Singapour avait été le domaine exclusif des compagnies aériennes appartenant au Groupe d'État SIA. Lorsque ValueAir, TBP établi par un groupe d'investisseurs privés singapouriens, a voulu lancer des vols à bon marché au milieu de 2004, le gouvernement a établi un comité spécial pour attribuer aux nouveaux venus les droits de trafic aériens qui étaient restés inutilisés pour un certain nombre de destinations.¹³¹

182. ValueAir a été rapidement rejointe par Tiger Airways, coentreprise notamment de Singapore Airlines et du fondateur de Ryanair. Suivant la même stratégie qu'AirAsia, Tiger serait en train d'établir des bases dans la région Asie-Pacifique pour contourner les restrictions en matière de propriété et de contrôle. En 2006, le transporteur a passé avec l'opérateur philippin Seair un accord de franchisage, dans le cadre duquel ce dernier louera des avions auprès de Tiger et assurera des services

¹²⁶ L'ASA bilatéral restrictif entre la Malaisie et Singapour, révisé pour la dernière fois en 1980, devrait être révisé du fait des pressions intenses exercées de part et d'autre par les TBP (Airline Business, avril 2007).

¹²⁷ Airline Business, mars et mai 2006; Week & Space Technology, 16 août 2004; Financial Times, 17 mars 2006.

¹²⁸ Voir <http://www.klia.com.my/LCCTerminal/>.

¹²⁹ Financial Times, 28 avril et 13 septembre 2004, 17 octobre 2005.

¹³⁰ Airline Business, mars 2006; Centre for Asia Pacific Aviation, "Centerline", 5 janvier 2006.

¹³¹ Airline Business, novembre 2003; Financial Times, 4 juillet 2004.

sous le nom de Tiger et en utilisant ses canaux de distribution à partir de l'aéroport Clark situé à l'extérieur de Manille à destination, initialement, de Singapour et de Macao, Chine.¹³²

183. Jetstar Asia a été créée par Qantas et un groupe d'investisseurs singapouriens en 2004. Une année à peine plus tard, Jetstar Asia et ValueAir ont connu des difficultés financières, dues apparemment aux problèmes liés à l'obtention de droits de desserte pour d'autres destinations. Les deux compagnies sont convenues de fusionner sous l'égide d'une société de holding singapourienne commune dont le principal actionnaire est Qantas (qui détient selon les estimations 45 pour cent des actions).¹³³

184. On a considéré la création de ces TBP comme des tentatives du gouvernement singapourien de maintenir le statut de plaque tournante régionale de l'aéroport Changi en y attirant des compagnies à bas prix. Lee Kuan Yew, père fondateur du Singapour moderne, aurait dit que Changi était une priorité plus élevée que SIA pour le développement futur de la ville-État. Une nouvelle aérogare réservée aux vols bon marché, le Budget Carrier Terminal, a été construite à l'aéroport Changi pour lutter contre la concurrence du nouvel aéroport de Senai en Malaisie, seconde plaque tournante d'AirAsia, ouverte en mars 2006.¹³⁴

iii) Thaïlande

185. En Thaïlande, les nouveaux TBP se sont concentrés initialement sur le marché intérieur. Le précurseur a été One-Two-Go, appartenant à la compagnie internationale Orient Thai Airlines. Il a commencé ses services à la fin de 2003 vers quelques destinations intérieures et a été rapidement rejoint, en 2004, par Thai AirAsia et Nok Air, compagnie à bas prix associée à Thai Airways International.¹³⁵ Illustration de la manière dont l'avènement des TBP peut promouvoir la libéralisation du transport aérien, la Thaïlande, après le début des activités des TBP à la fin de 2003, a abrogé la réglementation établissant des tarifs aériens minimaux sur le marché intérieur.¹³⁶

186. Thai AirAsia, coentreprise d'AirAsia et de Shin Corp, a été lancée en 2004. AirAsia détenait le contrôle de la gestion et 49 pour cent de la nouvelle compagnie, Shin Corp en détenait 50 pour cent et un homme d'affaires local 1 pour cent. Thai AirAsia a réussi à obtenir des droits d'atterrissage pour un certain nombre de destinations intérieures et à utiliser les droits non utilisés de la Thaïlande pour la desserte de Singapour et Macao.¹³⁷

187. En janvier 2006, la société publique d'investissement singapourienne Temasek a racheté 49,6 pour cent de Shin Corp pour en prendre le contrôle. La vente portait également sur 50 pour cent de Thai AirAsia. Selon la législation thaïlandaise, les participations étrangères au capital des compagnies aériennes sont limitées à 49 pour cent et la vente de Shin Corp a porté cette participation étrangère à environ 74 pour cent. Les organes de réglementation thaïlandais ont par conséquent informé Thai AirAsia qu'elle devait la ramener à 49 pour cent.¹³⁸ Après plusieurs transactions, la compagnie confirme qu'elle respecte désormais cette prescription.¹³⁹

¹³² Airline Business, juin et novembre 2006 et juin 2007.

¹³³ Aviation Week & Space Technology, 15 décembre 2003; Airline Business, février et octobre 2004, janvier, septembre et novembre 2005.

¹³⁴ Aviation Week & Space Technology 16 août 2004; Financial Times, 7 avril 2004; voir http://www.changiairport.com.sg/changi/en/about_us/media.html.

¹³⁵ Airline Business, janvier et mai 2004; La Tribune, 23 février 2004.

¹³⁶ Aviation Week & Space Technology, 1^{er} décembre 2003.

¹³⁷ Aviation Week & Space Technology, 1^{er} décembre 2003 et 16 août 2004; Financial Times, 19 novembre 2003.

¹³⁸ Financial Times, 10 février 2006.

¹³⁹ Airline Business, avril 2006.

iv) *Indonésie*

188. En Indonésie, le précurseur a été Lion Air, opérant à partir de Djakarta et créé en 2000, qui dessert 50 routes intérieures. En décembre 2004, AirAsia a commencé à opérer en tant que TBP intérieur associé à AirAsia qui en détient 49 pour cent. Son nom, par la suite, est devenu Indonesia AirAsia, conformément au système adopté pour les autres compagnies aériennes de la région contrôlées par AirAsia. La seule route internationale qu'elle dessert actuellement est Kuala Lumpur. Elle a apparemment essayé au début de 2005 de desservir Singapour, mais s'est vu refuser les droits d'atterrissage. En réponse aux plaintes d'AirAsia, la CAAS a indiqué, pour justifier sa décision, que les documents nécessaires n'avaient pas été fournis.¹⁴⁰

189. En mai 2005, la Direction générale des communications aériennes indonésiennes (DGCA) a annoncé son intention d'imposer une nouvelle réglementation limitant les services que les TBP pouvaient établir vers Djakarta, Denpasar (Bali), Medan et Surabaya. Selon la DGCA, cette décision visait à soutenir la compagnie nationale Garuda Indonesia, qui souffrait de ses coûts de base non concurrentiels et d'une baisse sensible de la demande à la suite des attentats de Bali et du tsunami en Asie. En même temps, la DGCA a confirmé que les compagnies aériennes étrangères pouvaient desservir d'autres villes indonésiennes et que les TBP desservant déjà les quatre grandes villes seraient autorisées à maintenir leurs services.¹⁴¹

v) *Japon*

190. Les tentatives de créer des TBP au Japon semblent s'être heurtées à diverses contraintes, notamment la congestion des aéroports. L'un des grands obstacles est le rôle essentiel que joue l'aéroport Haneda de Tokyo en tant que plate-forme nationale, auquel s'ajoutent les redevances d'atterrissage de Narita International Airport, qui sont les plus élevées du monde.¹⁴² L'expérience de Skymark, TBP établi à Tokyo, en est une illustration. Bien que lancé tôt, en 1998, à la suite de la déréglementation du marché intérieur japonais, il n'a pu se développer que de manière limitée et ne dessert actuellement que quatre destinations intérieures.

191. Contrairement à leurs homologues des États-Unis et d'Europe, les villes japonaises ne possèdent pas d'aéroports secondaires. Pour de nombreux analystes, des TBP indépendants ne pourraient être rentables qu'en coopération avec les compagnies nationales à tarif plein, ANA et JAL. Cela a en fait été l'expérience d'Air Do, qui a été la première compagnie aérienne indépendante à bas prix du Japon. Fondée en 1998, elle avait baissé de 50 pour cent les tarifs entre Tokyo et Sapporo par rapport à ceux de ses principaux rivaux. Les compagnies traditionnelles ont rapidement réagi en abaissant leurs tarifs et, en 2002, le transporteur a dû se mettre sous la protection des tribunaux. Peu après, Air Do a établi une alliance étroite avec ANA et a pu enregistrer un bénéfice pour la première fois en 2004. En août 2004, ANA a également établi un transporteur à prix réduits, Air Next, qui a commencé ses activités une année plus tard en desservant à partir de Fukuoka et d'Okinawa des routes intérieures précédemment exploitées par le Groupe ANA, dans le but d'accroître sa compétitivité sur le réseau intérieur.¹⁴³ JAL avait également lancé en 1997 sa propre filiale à bas prix, JAL Express, pour assurer des services intérieurs à partir de sa plaque tournante de l'aéroport international d'Osaka.

192. On considère que les possibilités d'expansion internationale des vols court et moyen-courriers depuis les aéroports régionaux du Japon sont importantes. En raison des niveaux élevés d'activité

¹⁴⁰ Financial Times, 20 janvier et 17 octobre 2005; Airline Business, mai 2005.

¹⁴¹ Airline Business, mai 2005 et Centre for Asia Pacific Aviation, Centreline, 11 avril 2005.

¹⁴² Interavia, janvier-février 2004; Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004.

¹⁴³ Financial Times, 8 juin 2004; http://www.ana.co.jp/eng/aboutana/press/index_sm.html; Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004. ANA projeterait de lancer des compagnies intérieures et internationales à bas prix distinctes pour 2009, année où l'ouverture d'une nouvelle piste est prévue à l'aéroport Haneda de Tokyo (Financial Times, 15 mai 2006).

économique et de l'accès relativement limité qu'ont les compagnies internationales, le tourisme régional japonais (et les destinations touristiques) offrirait de grandes possibilités, si les restrictions d'entrée étaient assouplies.¹⁴⁴

vi) *Inde*

193. Malgré sa population de plus de 1 milliard d'habitants, la croissance rapide de son économie au cours des dernières années et l'augmentation rapide de sa classe moyenne, l'Inde a l'un des taux de voyages aériens par habitant les plus bas de tous les pays émergents. Selon une statistique souvent citée, plus de gens voyagent quotidiennement par train qu'il n'en voyage à l'intérieur du pays par avion dans toute une année. Cela laisse entrevoir un potentiel énorme à exploiter par les TBP, en particulier dans le cadre de la deuxième vague de libéralisation du transport aérien, qui fait suite à l'expérience initiale difficile des années 90.¹⁴⁵

194. Le transport à bas prix a été inauguré en Inde par Air Deccan, qui opère à partir de Bangalore et appartient à la plus grande compagnie indienne, Deccan Aviation. En 2003, Air Deccan a commencé à opérer comme transporteur régulier à bas prix sur des routes secondaires du sud et de l'ouest du pays, en ciblant les voyageurs d'affaires de la classe moyenne et les touristes locaux qui, jusque-là, voyageaient en train.¹⁴⁶ Son succès a attiré d'autres compagnies sur le marché, au point qu'en 2005 on signalait que 14 nouveaux TBP prévoyaient d'opérer en Inde. Le plus ambitieux est Kingfisher, qui appartient à la société de spiritueux UB Group. Il a commencé ses activités en mai 2005. Il assure ses ventes d'une manière qui est différente des autres nouveaux TBP, en offrant quelques extras comme des repas chauds et une télévision personnelle à chaque siège. En juin 2007, l'UB Group est convenu d'acquérir 26 pour cent d'Air Deccan. Conjointement, les deux compagnies détiennent 32 pour cent du marché intérieur.¹⁴⁷

195. La création de Kingfisher a été suivie par celle de Spicejet qui offre un service bon marché véritablement dépouillé, de Go Air et, plus récemment, de IndiGo.¹⁴⁸ Ces TBP n'exploitent que des routes intérieures. On prévoit que les TBP pourraient contrôler plus de 50 pour cent du marché intérieur à la fin de 2007 et jusqu'à 70 pour cent en 2010.¹⁴⁹

196. Le seul TBP opérant actuellement sur des routes internationales depuis l'Inde est la filiale à bas prix Air India Express du transporteur national Air India. Elle a commencé ses activités en mai 2005, en configuration "économie" uniquement, mais avec quelques extras, tels que des repas chauds; elle dessert des destinations au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est. Pour les observateurs, Air India Express est une tentative de rétablir la position dominante de la société mère dans le pays et de devancer les compagnies aériennes asiatiques rivales pour s'assurer les routes à forts volumes de passagers reliant l'Inde et des destinations telles que Singapour et Doubaï. Air India Express doit faire face sur les routes du Golfe à la concurrence du transporteur à services complets Emirates et de TBP tels qu'Air Arabia. La compagnie ne concurrence pas directement les autres TBP sur le marché intérieur du fait qu'elle n'exploite que des routes internationales. Toutefois, d'autres semblent avoir les mêmes intentions. Kingfisher aurait l'ambition d'exploiter des routes internationales et aurait cherché à acquérir la compagnie aérienne traditionnelle Air Sahara pour contourner la législation indienne qui

¹⁴⁴ Interavia, n° 675, janvier-février 2004.

¹⁴⁵ Airline Business, mai 2005.

¹⁴⁶ Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004.

¹⁴⁷ Financial Times, 5 juin 2007.

¹⁴⁸ Airline Business, février, mai et décembre 2005; Aviation Week & Space Technology, 14 août 2006.

¹⁴⁹ Centre for Asia Pacific Aviation, "Centreline", 10 août 2006.

oblige tous les transporteurs souhaitant exploiter des lignes internationales à opérer d'abord sur le marché intérieur pendant au moins cinq ans.¹⁵⁰

197. On prévoit un regroupement du secteur du transport aérien bon marché en Inde. Si l'on tient compte des TBP qui se préparent ou qui s'appêtent à lancer des services, on pourrait finir par en avoir 20 se faisant concurrence sur le marché indien, soit davantage que dans toute la région Asie-Pacifique. Ces TBP se heurteront à un certain nombre de problèmes susceptibles de limiter leur expansion, à savoir une pénurie aiguë de personnel qualifié, en particulier de pilotes, des limitations sur le plan de l'infrastructure, en particulier dans les principaux aéroports, des taxes élevées et des modifications de l'environnement réglementaire. De ce fait, à moyen terme, les analystes prévoient une vague de regroupements d'où émergeront trois ou quatre grands TBP opérant à l'échelle du pays et cinq ou six TBP régionaux. Ils prévoient aussi que la politique indienne qui empêche actuellement les compagnies aériennes étrangères d'investir dans des compagnies aériennes intérieures¹⁵¹ pourrait être assouplie pour permettre aux nouvelles compagnies de bénéficier de l'expérience et du savoir-faire de partenaires.¹⁵²

vii) *Chine*

198. En 2005, la dernière main a été mise à la réglementation de l'investissement pour encourager les investissements privés dans le secteur du transport aérien intérieur, l'objectif étant d'ouvrir progressivement le marché. Parmi les nombreux nouveaux transporteurs agréés en 2005, il en figurait au moins trois qui avaient l'intention d'opérer en tant que TBP, à savoir Okay Airways, établi à Tianjin et première compagnie aérienne créée depuis de nombreuses années et la première sans participation de l'État, Spring Airlines, qui opère à partir de Shanghai, et United Eagle Airlines à Chengdu.¹⁵³ Auparavant, pendant plusieurs années, l'Administration de l'aviation civile chinoise avait activement favorisé les fusions sur le marché du transport aérien local et présidé au regroupement de dix compagnies aériennes publiques en trois groupes dominants dirigés par Air China, China Eastern et China Southern.

199. Toutefois, les compagnies aériennes qui ont cherché à adopter le modèle à bas prix se seraient heurtées à un certain nombre de difficultés d'ordre réglementaire. Les commandes d'aéronefs, la fixation des tarifs, la sélection des routes et le prix du carburéacteur sont tous réglementés, ce qui signifie qu'en Chine environ 80 pour cent des coûts sont hors du contrôle des compagnies aériennes. Ces difficultés ont apparemment forcé les transporteurs qui s'efforçaient d'opérer selon le modèle à bas prix à renoncer à certains aspects ou à les reporter. Par exemple, en octobre 2005, à peine six mois après avoir été lancée, Okay Airways a indiqué qu'elle adopterait un modèle plus traditionnel, tandis que Spring Airlines a été obligée de relever ses tarifs les plus bas quelques jours après son lancement.¹⁵⁴

viii) *Divers*

200. Les **Philippines** ont été l'un des premiers pays asiatiques à avoir véritablement un TBP. Cebu Pacific, lancé en 1996, est actuellement le deuxième transporteur intérieur du pays. Il dessert 16 destinations intérieures et a lancé l'exploitation de lignes internationales à la fin de 2001 et dessert actuellement Hong Kong, la Chine et la Corée. La compagnie a récemment entrepris un

¹⁵⁰ Financial Times, 2 juin 2004; La Tribune, 20 janvier 2006; Airline Business, juillet 2004, mars et août 2006. Air Sahara a finalement été achetée par Jet Airways (Airline Business, juillet 2007).

¹⁵¹ Les entreprises non indiennes, autres que les compagnies aériennes, peuvent détenir jusqu'à 49 pour cent des compagnies aériennes indiennes.

¹⁵² Airline Business, mai 2005; Centre for Asia Pacific Aviation, "Monthly Essential China", décembre 2005.

¹⁵³ Airline Business, juillet 2004; Centre for Asia Pacific Aviation, "Centreline", 11 avril 2005.

¹⁵⁴ Airline Business, septembre et décembre 2005; Centre for Asia Pacific Aviation, "Monthly Essential China", décembre 2005.

renouvellement majeur de sa flotte et un effort massif de promotion pour supplanter la compagnie nationale Philippines Airlines en tant que principal transporteur intérieur du pays.¹⁵⁵

201. **Macao, Chine** a vu la création, en 2005-2006, de deux TBP: Viva Macau, qui exploite des routes régionales et prévoit de desservir le Moyen-Orient et l'Europe et Macau Asia Express, détenu à 51 pour cent par le transporteur national Air Macau, qui desservira des villes d'Asie et de Chine continentale. Depuis l'ouverture, en 2004, de son industrie des casinos aux investissements étrangers, Macao a vu une croissance sans précédent du tourisme. Comme la plupart des touristes arrivent par ferry, il y a cependant de la place pour davantage de services aériens. En outre, l'aéroport de Macao s'efforce de se positionner comme une plaque tournante pour les TBP en Asie du Nord et comme point d'entrée assez bon marché vers la Chine du Sud en proposant des droits d'atterrissage inférieurs à ceux de Hong Kong et du delta du fleuve Pearl. La situation réglementaire paraît également prometteuse, étant donné qu'Air Macau détient des droits de trafic exclusifs vers 31 villes de Chine continentale, mais ne dispose pas de moyens suffisants et n'en dessert à peine que neuf. De même, Macao a conclu des accords de services aériens assez libéraux avec 42 autres pays ou territoires, mais ne dessert que cinq destinations étrangères.¹⁵⁶

202. Le TBP de **Hong Kong, Chine**, Oasis Hong Kong Airlines, a été créé en février 2005; c'est un TBP qui offre un service de cabine presque complet sur les vols long-courriers. La compagnie a commencé à l'automne 2006 à desservir Londres et Vancouver, ciblant les touristes à budget réduit n'ayant pas voyagé auparavant. Oasis entend desservir initialement des routes importantes, matures, déjà desservies par des rivaux bien établis, sans nécessairement utiliser de grands aéroports. Dans une deuxième étape, la compagnie envisage de desservir des marchés secondaires.¹⁵⁷

203. En **République de Corée**, Korean Air a récemment annoncé son intention de lancer dans les deux à trois années à venir une filiale court et moyen-courrier bon marché à service dépouillé. La compagnie a l'intention de desservir des routes à l'intérieur du pays ainsi que vers la Chine, le Japon et les Philippines. Elle opérera sous son propre nom et non celui de la société mère.¹⁵⁸

204. À **Sri Lanka**, un TBP public se prépare à être lancé. Baptisé Mihin Lanka, il devrait commencer à assurer des services internationaux réguliers en 2007. Il vise les ressortissants du pays se rendant à l'étranger pour y travailler en leur offrant des services moins chers vers des destinations du Moyen-Orient et d'Asie. Il exploitera d'abord des routes allant de Colombo à Doubaï (Émirats arabes unis) et Trichi (Inde).¹⁵⁹

205. Pacific, deuxième transporteur public du **Viet Nam** après Vietnam Airlines, a achevé sa conversion en TBP au printemps 2007. La compagnie dessert des routes intérieures et certaines destinations au Taipei chinois. Elle serait en pourparlers avec Qantas pour être éventuellement rebaptisée Jetstar, comme la filiale à bon marché du transporteur traditionnel australien.¹⁶⁰ En juin 2007, Qantas mettait la dernière main à l'acquisition de 30 pour cent de la compagnie vietnamienne.¹⁶¹

¹⁵⁵ Airline Business, avril 2004; Centre for Asia Pacific Aviation, "Centreline", 10 mai 2006; et <http://www.cebupacificair.com/aboutus/index.html>.

¹⁵⁶ Financial Times, 25 janvier 2006; Centre for Asia Pacific Aviation, "Centreline", 1^{er} septembre 2004; Aviation Week & Space Technology, 16 août 2004.

¹⁵⁷ Airline Business, mars 2005; Financial Times, 13 février 2006; Aviation Week & Space Technology, 4 juin 2007.

¹⁵⁸ Aviation Week & Space Technology, 11 juin 2007; Airline Business, juillet 2007.

¹⁵⁹ Airline Business, février et avril 2007.

¹⁶⁰ Airline Business, mars 2007.

¹⁶¹ Allocution du Directeur général de Jetstar au National Aviation Press Club, Sydney, 6 juin 2007.

d) Océanie

206. Le tableau 18 indique la situation relative à certains TBP d'Océanie.

207. Au milieu de 2000, le **marché australien** a vu l'arrivée du groupe britannique Virgin avec le lancement de Virgin Blue, TBP opérant à partir de Brisbane. Cette arrivée a précipité une guerre des tarifs féroce, qui a fini par entraîner l'effondrement d'Ansett, deuxième transporteur australien offrant des services complets, et a poussé le seul autre TBP du pays, Impulse, dans le giron de Qantas en juin 2001. Virgin Blue s'est rapidement développé jusqu'à prendre 27,3 pour cent du marché intérieur au début de 2007.¹⁶² S'écartant quelque peu du pur modèle TBP, Virgin Blue propose des vols de correspondance et des tarifs jusqu'à destination, a passé avec United Airlines des accords d'alliance sur des routes spécifiques, travaille avec les agences de voyages et les systèmes de réservation informatisés Galileo et Amadeus et a ouvert des salons dans les aéroports de ses principales destinations. Comme elle ne peut commercialiser son nom en dehors de l'Australie, la compagnie opère sous le nom de Pacific Blue sur ses routes internationales à destination de la Nouvelle-Zélande et des îles du Pacifique Sud (Fidji, Rarotonga, Îles Cook et Vanuatu) et devrait desservir à l'avenir Samoa et Tonga.¹⁶³

208. Virgin Blue envisagerait de créer un transporteur à prix ultra-bas, après l'annonce par le TBP "authentique", Tiger Airways, qui opère à partir de Singapour, de son entrée sur le marché australien à la fin de 2007. Tiger Australia aura les mêmes actionnaires que la société mère de Singapour et sera donc entièrement détenu par des étrangers, comme le permet le régime de propriété libéral de l'Australie, mais son agrément d'exploitant aérien sera australien et lui permettra de desservir aussi la Nouvelle-Zélande.¹⁶⁴

209. C'est l'arrivée de Virgin Blue qui a incité Qantas à établir Jetstar, sa filiale à bas prix, dans le but de desservir les routes intérieures peu rentables où, avec ses services complets, elle avait du mal à faire des bénéfices. Jetstar, qui opère à partir de Melbourne, a commencé ses activités en mai 2004 et a rapidement réalisé des bénéfices.¹⁶⁵ Au début de 2007, le transporteur intervenait pour 15,7 pour cent du marché intérieur.¹⁶⁶ En janvier 2006, Qantas a décidé de lancer la division internationale de Jetstar, baptisée Jetstar International. Ce transporteur dessert des routes touristiques internationales de six à dix heures de longueur entre l'Australie et la Thaïlande, le Viet Nam, l'Indonésie, Honolulu (États-Unis) et, depuis 2007, le Japon et la Malaisie¹⁶⁷, en ayant des coûts qui seraient inférieurs de 40 à 45 pour cent à ceux des compagnies traditionnelles sur les vols long-courriers.¹⁶⁸

210. Cette décision avait surpris les analystes, car Qantas disposait déjà d'un TBP (Australian Airlines), qui desservait essentiellement les routes touristiques d'Asie où les rendements étaient trop faibles pour que la compagnie mère puisse y réaliser des bénéfices. En fait, en juillet 2006, Qantas a décidé de ne plus utiliser le nom Australian Airlines et de faire de Jetstar son transporteur touristique.

¹⁶² Airline Business, avril 2007.

¹⁶³ Aviation Week & Space Technology, 15 décembre 2003, 12 juillet 2004; Airline Business, novembre 2005.

¹⁶⁴ Airline Business, mars et avril 2007; Aviation Week & Space Technology, 19 février 2007.

¹⁶⁵ Le transporteur étudierait des idées innovantes pour attirer davantage de passagers, notamment des essais de vente de places aux enchères sur Internet. Lors d'un premier essai, il avait utilisé le site Web d'eBay pour vendre aux enchères des certificats de voyage échangeables contre des billets et étudie les techniques utilisées par d'autres transporteurs pour des ventes aux enchères de dernière minute de places libres (Airline Business, février 2005).

¹⁶⁶ Airline Business, avril 2007.

¹⁶⁷ Les routes à destination du Japon et de la Malaisie sont soumises à l'agrément final des organes de réglementation (allocation du Directeur général de Jetstar au National Aviation Press Club, Sydney, 6 juin 2007).

¹⁶⁸ Airline Business, janvier 2007; Aviation Week & Space Technology, 4 décembre 2006.

Australian a continué d'effectuer des vols pour Qantas dans le cadre d'un accord d'affrètement avec équipage.¹⁶⁹

211. Au niveau international, la concurrence est particulièrement intense sur les vols transtasmaniens de deux à trois heures. Le régime de marché aérien unique dont sont convenues l'Australie et la Nouvelle-Zélande facilite pour leurs compagnies aériennes respectives l'exploitation de lignes en direction et même à l'intérieur de l'autre pays, et ces routes ont la bonne longueur pour que les transporteurs à prix réduits y soient actifs. Outre Jetstar, qui a repris la plupart des routes transtasmaniennes de sa compagnie mère, ces routes sont desservies par Pacific Blue et la filiale Freedom Air d'Air New Zealand. Cela a incité les compagnies à services complets Qantas et Air New Zealand (ANZ) qui avaient enregistré des pertes sur ces routes (du fait aussi de la concurrence de transporteurs de cinquième liberté tels que Emirates et Thai Airways) à relancer leurs pourparlers en vue d'un partage de codes après que leur proposition initiale d'alliance a été rejetée par les autorités antitrust.¹⁷⁰

Tableau 18
Quelques transporteurs à bas prix d'Océanie

Transporteur	Base	Date de lancement	Propriétaire/exploitant	Services	Concurrence
TBP					
Virgin Blue/ Pacific Blue	Brisbane	Août 2000	Patrick Corp (45%); Virgin Group (25%); cadres (3,2%); institutions, petits investisseurs (21,8%); personnel (5%)	Australie, lignes transtasmaniennes, Pacifique	Qantas, ANZ
FILIALES TBP DE COMPAGNIES NATIONALES					
Qantas: Jetstar	Melbourne	Mai 2004	Qantas (100%)	Lignes touristiques intérieures, lignes principales en Australie	Virgin Blue
Qantas: Jetstar International	Melbourne	Janv. 2006	Qantas (100%)	Destinations touristiques en Asie et dans le Pacifique	
ANZ: Express Class	Auckland	Nov. 2002	ANZ	Intérieurs, régionaux, Nouvelle-Zélande	Qantas, Virgin Blue, Origin Pacific
ANZ: Freedom Air	Hamilton	Nov. 1995	ANZ	Lignes transtasmaniennes, Pacifique	Qantas, Virgin Blue, Air Pacific

Source: D'après les données du Centre for Asia Pacific Aviation, 2004.

212. En **Nouvelle-Zélande**, Freedom Air a été établi en 1995 en réaction au lancement de services à tarifs réduits entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande par Kiwi Airlines, qui a depuis disparu. Freedom Air, filiale à 100 pour cent d'ANZ, assure des services directs sans escale à destination des villes australiennes de Brisbane, Gold Coast, Sydney et Melbourne et à destination de Fidji à partir de sa base de Hamilton ainsi que depuis Auckland, Wellington, Christchurch, Dunedin et Palmerston North. La compagnie a brièvement desservi les routes intérieures principales de Nouvelle-Zélande,

¹⁶⁹ Airline Business, janvier 2005, janvier, août 2006.

¹⁷⁰ Airline Business, novembre 2003, février 2004.

telles que Auckland-Christchurch, mais a cessé d'assurer ces services pour se concentrer pleinement sur les vols lucratifs transtasmaniens.

213. En réaction, la compagnie australienne Virgin Blue a annoncé qu'elle pourrait se lancer sur le marché intérieur néo-zélandais, mais a depuis abandonné l'idée. Selon les observateurs, ce serait dû essentiellement à la perspective de devoir concurrencer l'Express Class d'ANZ, à l'accès inadéquat à l'aérogare de transport intérieur de l'aéroport international d'Auckland et aux autres possibilités de routes que la compagnie a trouvées dans les îles du Pacifique.¹⁷¹ Récemment, toutefois, le nouveau TBP Kiwifjet a annoncé son intention de desservir des routes intérieures.¹⁷²

e) Europe

214. En Europe, le phénomène TBP a pris son origine au Royaume-Uni et en Irlande. Les deux pays avaient commencé à libéraliser leur marché du transport aérien avant que la Commission européenne n'entame le processus à l'échelle de l'UE en adoptant trois trains de mesures de libéralisation entre 1987 et 1997. Ryanair, qui est établie à Dublin, a commencé ses activités de TBP en 1991, en se concentrant initialement sur les routes reliant le Royaume-Uni et l'Irlande; le transporteur n'a commencé à desservir des routes à destination du continent depuis sa nouvelle base de l'aéroport Stansted de Londres, qu'après qu'easyJet, opérant à partir de Londres Luton, et Debonair, depuis disparu, eurent lancé, respectivement en 1995 et 1996, des services intra-européens à bas prix.¹⁷³

215. On remarquera qu'en dehors de Virgin Express à Bruxelles, le développement initial du transport aérien à bas prix s'est fait essentiellement dans les Îles britanniques. Les nouvelles compagnies ont été attirées par l'ouverture de l'environnement réglementaire, le vaste marché londonien, les capacités sous-utilisées des aéroports secondaires et la possibilité de négocier des réductions de redevances aéroportuaires avec les aéroports nouvellement privatisés. En outre, les bas tarifs que pouvaient offrir ces TBP à partir de ces pays insulaires étaient très attrayants par rapport au coût (et à la durée) des transports par voie de surface.¹⁷⁴

216. À la fin du millénaire, l'influence des services à bas prix en Europe était encore très limitée, ceux-ci ne représentant qu'environ 5 pour cent du trafic européen. La véritable croissance s'est produite essentiellement les années suivantes, en particulier sous l'impulsion de l'expansion rapide de Ryanair et d'easyJet.¹⁷⁵ En 2005, les TBP représentaient plus de 25 pour cent du trafic européen, leur part étant de 35 pour cent au Royaume-Uni, marché le plus développé.

217. En Allemagne, la part des TBP dans la capacité totale des compagnies aériennes desservant des routes intra-européennes est passée de moins de 3 pour cent à l'été 2002 à environ 23 pour cent en 2005, après le lancement, de 2002 à 2004, de plusieurs TBP, dont Air Berlin, Hapag-Lloyd Express, DBA, Germania Express et Germanwings. En Espagne, le nouveau TBP Vueling a commencé ses activités en juillet 2004. Il a entrepris d'établir des bases à la fois à Barcelone et à Madrid et projette actuellement d'établir à Paris sa première base à l'étranger. Spanair est un autre TBP qui se développe

¹⁷¹ Airline Business, février et novembre 2005.

¹⁷² Airline Business, juin 2007.

¹⁷³ Doganis, R. (2006), "The Airline Business".

¹⁷⁴ Francis, G. et autres (2006), "Where next for low-cost airlines? A spatial and temporal comparative study", dans *Journal of Transport Geography*, volume 14, 83 à 94.

¹⁷⁵ En 2006, Ryanair a cherché à prendre le contrôle d'Aer Lingus, le transporteur national irlandais nouvellement privatisé, mais en juin 2007 la Commission européenne a bloqué son offre pour des raisons de concurrence. Les deux compagnies contrôlent plus de 80 pour cent des vols européens à destination et en provenance de l'aéroport de Dublin. (Airline Business, février 2007; Financial Times, 27 juin 2007.)

rapidement sur le marché espagnol et aussi bien Ryanair qu'easyJet ont établi des bases dans le pays, à Barcelone-Gérone et à Madrid, respectivement.¹⁷⁶

218. Parmi les principaux marchés européens, la France a enregistré la pénétration de TBP la plus faible. Ceux-ci, dont aucun n'est français, ne détiennent que 13,2 pour cent du marché intérieur. Ils y représentent 17 pour cent de la capacité intérieure offerte en 2006, contre 32 pour cent en Allemagne, 45 pour cent en Italie, 49 pour cent en Espagne et 52 pour cent au Royaume-Uni.¹⁷⁷ Les analystes soulignent l'impact du train à grande vitesse (TGV), la domination d'Air France sur le marché intérieur, les coûts élevés associés aux activités sur ce marché et l'orientation interne de ce marché comme autant d'explications possibles.¹⁷⁸ Le Groupe Air France/KLM a récemment lancé Transavia.com, TBP court- et moyen-courrier qui prévoit de desservir des destinations au Portugal, en Espagne, en Italie, au Maroc, en Tunisie et en Egypte à partir de sa base de Paris Orly. Selon certains analystes, cette décision a été motivée par le désir d'Air France de protéger sa position à Orly. Avec la reprise par Transavia.com des créneaux qu'Air France devra abandonner à l'aéroport de Paris à l'été 2007, le transporteur traditionnel sera en mesure d'écarter la menace de la concurrence de plus en plus forte d'easyJet, qui a une base à Orly.¹⁷⁹

219. Le tableau 19 donne une ventilation du marché européen.

Tableau 19
Parts du marché ouest-européen détenues par les cinq principaux transporteurs
traditionnels et transporteurs à bas prix, mai 2005
(Pourcentage du nombre total de sièges)

Les cinq principaux transporteurs traditionnels		Part (%)	Les cinq principaux transporteurs à bas prix		Part (%)
1	Lufthansa	6,4	1	Ryanair	7,2
2	Iberia	6,3	2	easyJet	5,6
3	Air France	6,2	3	Air Berlin	4,3
4	British Airways	6,1	4	Sterling	0,9
5	SAS Scandinavian	4,8	5	Germanwings	0,9

Notes: D'après les données relatives aux capacités figurant dans les tableaux de l'Official Airline Guide pour mai 2005.

Source: Airline Business, mai 2005.

220. Le rythme auquel les TBP ont accru leur part de marché en Europe a été remarquable, surtout compte tenu du fait que le secteur n'a été entièrement libéralisé qu'en 1997.¹⁸⁰ Certains analystes prévoient qu'en 2010 les TBP représenteront au moins un tiers du marché.¹⁸¹ Cette croissance ne s'est pas faite entièrement aux dépens des transporteurs traditionnels mais, selon l'ELFAA (Association des lignes aériennes européennes à bas prix), elle a été soutenue essentiellement par une demande entièrement nouvelle, stimulée par l'offre de tarifs très bas et l'ouverture de nouvelles routes. Le graphique 4 illustre cette situation.

¹⁷⁶ Airline Business, novembre 2006 et février 2007; Financial Times, 28 août 2006; Interavia, n° 688, été 2007.

¹⁷⁷ Les Échos, 29 novembre 2006; Interavia, n° 688, été 2007.

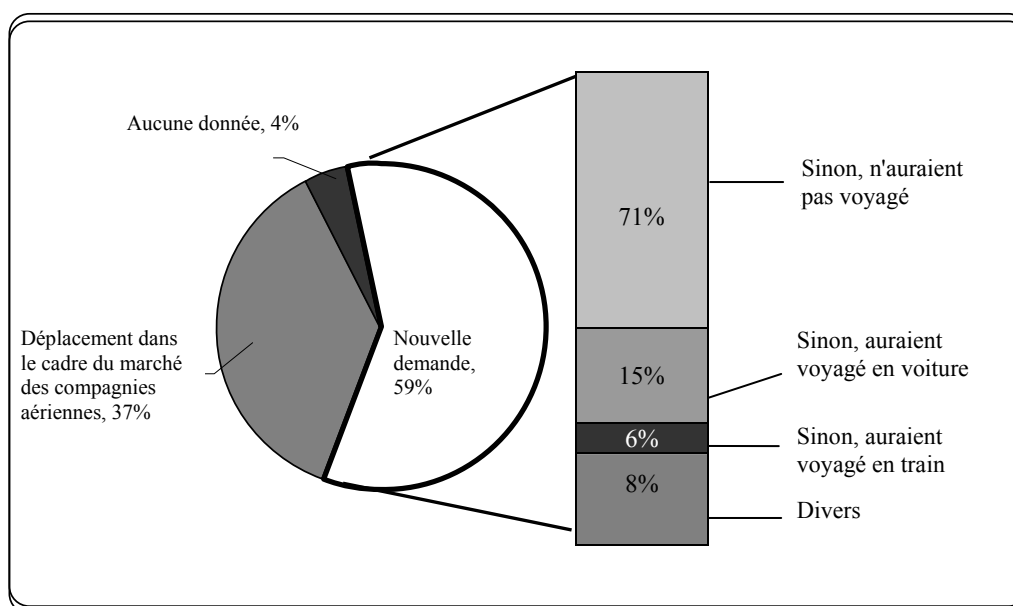
¹⁷⁸ Airline Business, juillet 2007.

¹⁷⁹ La Tribune, 28 novembre 2006; Les Échos, 13 mars 2007.

¹⁸⁰ En 1997, dans le cadre du troisième train de mesures de libéralisation, tous les transporteurs au bénéfice d'un agrément communautaire se sont vu octroyer le droit de faire du cabotage, c'est-à-dire d'exploiter des routes intérieures dans l'ensemble de l'UE. (Voir la compilation, pages 200 et 201.)

¹⁸¹ Airline Business, mai 2005.

Graphique 4
Part de la demande nouvelle dans le trafic des TBP européens
et ventilation de cette demande nouvelle



Source: European Low Fares Airlines Association, 2004.

221. Les transporteurs traditionnels ont réagi au défi des TBP en créant leurs propres filiales à bon marché. En 1998, British Airways a créé Go, qui opère à partir de Stansted; son exemple a été rapidement suivi par KLM avec Buzz, TBP opérant également à partir de Stansted. En 2002, un certain regroupement avait déjà eu lieu sur le marché du Royaume-Uni, Go ayant été repris par easyJet et Buzz par Ryanair. À mesure que la concurrence des TBP s'est étendue au continent, avec l'ouverture de base d'opérations par easyJet et Ryanair en Allemagne, Suisse et Italie et le lancement de nombreux nouveaux TBP¹⁸², d'autres compagnies traditionnelles ont été incitées à créer leurs propres filiales à bas prix. En 2002, British Midland a établi bmibaby pour desservir toutes ses routes européennes à partir de l'aéroport d'East Midland. Un an plus tard, SAS lançait Snowflake pour desservir des villes européennes et quelques autres destinations touristiques du pourtour de la Méditerranée¹⁸³ et, en Allemagne, Lufthansa transformait sa filiale Germanwings en TBP. Plus récemment, Iberia, en partenariat avec d'autres investisseurs espagnols, a lancé Clickair, TBP basé à Barcelone, qui a commencé ses activités en octobre 2006.¹⁸⁴ Iberia elle-même devrait se concentrer sur sa plaque tournante de Madrid et continuer de desservir les destinations européennes, qui constituent d'importantes routes d'apport pour ses vols long-courriers lucratifs à destination de l'Amérique latine et des États-Unis.¹⁸⁵

222. Les transporteurs disposant de réseaux ont essayé de contrer la menace présentée par la concurrence des TBP en se retirant progressivement de certaines routes et en réduisant leurs coûts et leurs tarifs vers certaines destinations. Ainsi, British Airways a réduit ses coûts de personnel, commencé à offrir des places sur Internet, baissé un certain nombre de ses tarifs intra-européens dans des proportions atteignant 50 pour cent et introduit une plus grande souplesse dans ses tarifs, en

¹⁸² Selon les estimations de Mercer Management Consulting, il existait à l'été 2004 54 TBP en Europe contre à peine 12 en 2000. (Airline Business, mai 2005.)

¹⁸³ La Tribune, 14 avril 2003.

¹⁸⁴ Airline Business, novembre 2006.

¹⁸⁵ Financial Times, 27 avril 2006.

supprimant, par exemple, l'exigence du séjour du samedi soir. Air France, Aer Lingus, British Midland, SAS Scandinavian et Alitalia ont toutes adopté des stratégies similaires.¹⁸⁶

223. En 2002, en prévision de l'élargissement de l'UE à 25 États membres, les gouvernements tchèque et slovaque ont tous deux libéralisé leurs accords bilatéraux en autorisant des services à bas prix vers le Royaume-Uni. La desserte de Prague était initialement assurée par des compagnies du Royaume-Uni, mais un nouveau TBP, SkyEurope, a été créé à Bratislava en 2002. Ce premier TBP d'Europe orientale s'est rapidement développé pour devenir *de facto* le transporteur national de Slovaquie.¹⁸⁷ Depuis, la compagnie a établi des bases à Budapest, Cracovie et Varsovie, proposant des vols à destination de l'ensemble de l'Europe occidentale. Suivant l'exemple de SkyEurope, les TBP ont proliféré dans toute l'Europe de l'Est, avec notamment Smart Wings à Prague et Wizz Air à Budapest. Ce dernier a connu un très grand succès: il est devenu en l'espace de trois ans le plus gros TBP d'Europe de l'Est. Il devrait avoir transporté environ 3 millions de passagers en 2006, soit presque autant que la compagnie nationale Malev, en n'employant que quelque 400 personnes, soit sensiblement moins que les 3 500 employés du transporteur traditionnel. La disponibilité de pistes en Europe de l'Est et l'existence de tarifs attrayants pour les touristes d'Europe occidentale laissent penser que le potentiel de croissance n'a pas encore été pleinement exploité.¹⁸⁸

224. Au cours des dernières années, le marché européen des TBP a cependant aussi donné des signes de fragilité et d'instabilité. Au cours de la période 2002-2004, l'augmentation marquée des capacités avec l'entrée en lice de nombreux nouveaux transporteurs et la création de filiales par les transporteurs classiques réguliers ont entraîné une certaine surcapacité. À mesure que les TBP ont commencé à se faire directement concurrence sur un certain nombre de routes et se sont heurtés à une pression croissante du fait des nouvelles politiques tarifaires des transporteurs traditionnels, leurs résultats ont commencé à baisser. En 2002, le Royaume-Uni a été le premier marché à connaître une vague de regroupements et, en 2004, nombre de transporteurs ont suspendu leurs activités dans l'ensemble du continent, notamment Volare en Italie, Air Polonia en Pologne et V-Bird en Allemagne.

225. On prévoit que les restructurations et regroupements se poursuivront, en particulier sur le marché très encombré des bas tarifs en Allemagne. En 2005, DBA et Germania Express ont fusionné et, un an plus tard, DBA a été repris par Air Berlin, qui avait conquis une part du marché intérieur plus grande (17,7 pour cent), juste derrière le transporteur traditionnel Lufthansa.¹⁸⁹ En 2007, Air-Berlin a convenu d'acquérir le transporteur touristique allemand LTU. Cet accord dote pour la première fois Air Berlin d'un réseau long-courrier.¹⁹⁰ Le transporteur a ainsi renforcé sa position de troisième TBP européen, le marché restant dominé par easyJet et Ryanair. En 2005, ces derniers ont transporté chacun 25 millions de passagers, contre 12 millions pour Air Berlin et 2 millions pour Virgin Express. Selon les prévisions de certains analystes, le marché européen des TBP finira par n'avoir plus que trois ou quatre acteurs, dont très probablement easyJet et Ryanair, grâce essentiellement à l'avantage qu'ils tirent du fait d'avoir été les premiers sur le marché et d'avoir conservé un modèle à bas prix.¹⁹¹

226. Un élément important qui confère un avantage de coût aux TBP par rapport aux transporteurs traditionnels pourrait commencer progressivement à disparaître. Les économies importantes en redevances aéroportuaires dont les TBP européens ont profité jusqu'en 2000 pourraient commencer à disparaître, du fait que de nombreux contrats clés entre les TBP les plus anciens et les aéroports

¹⁸⁶ Airline Business, mai 2002; Les Échos, mars 2002; Francis et autres (2006).

¹⁸⁷ SkyEurope a transporté près de 1 million de passagers en 2004, soit quatre fois plus qu'en 2003, avec un coefficient de remplissage de 75 pour cent.

¹⁸⁸ Francis et autres (2006); La Tribune, 28 mai 2004; Les Échos, 21-22 avril 2006; Airline Business, mars 2005.

¹⁸⁹ Airline Business, septembre 2006.

¹⁹⁰ Airline Business, mai 2007.

¹⁹¹ Airline Business, mai 2005; La Tribune, novembre 2004.

devront être renégociés entre 2005 et 2010. Néanmoins, lorsqu'ils utilisent des aéroports secondaires peu chargés, les accords de redevances aéroportuaires devraient pouvoir être renouvelés relativement facilement à des conditions favorables. Ryanair est particulièrement bien placé à cet égard et aussi parce que nombre de ses contrats avec les aéroports ont été conclus pour 15 ans ou davantage. Par contre, les accords passés avec les aéroports qui accordaient des incitations pour amener les compagnies aériennes à développer de nouveaux marchés pourraient se révéler plus problématiques.¹⁹²

227. Au début de 2004, dans l'une de ses décisions les plus importantes en matière de réglementation relative aux TBP, la Commission européenne a déclaré qu'une partie de la subvention versée par l'aéroport de Charleroi et les autorités régionales belges pour encourager Ryanair à établir une base à Charleroi constituait une aide publique illégale.¹⁹³ Après cette décision, en décembre 2005, la Commission a publié de nouvelles directives fixant un cadre juridique pour le financement des aéroports et les aides publiques au démarrage consenties par les aéroports régionaux aux compagnies aériennes (pour de plus amples détails, voir le document S/C/W/270, page 136, paragraphes 419 à 421).¹⁹⁴

228. L'aide fournie à Ryanair par quelques autres aéroports a également été contestée avec succès devant les tribunaux. C'est le cas de l'aéroport de Strasbourg, où l'aide financière de 1,4 million d'euros versée au transporteur par la Chambre de commerce et d'industrie a été déclarée illégale, et de l'aéroport de Skavsta en Suède. Par ailleurs, en octobre 2004, Iberia a accusé Ryanair d'avoir reçu des autorités régionales des incitations s'élevant à 6,2 et 3,6 millions d'euros pour établir respectivement des services au départ de Gérone et de Santander. En Allemagne, en janvier 2005, Air Berlin a déposé une plainte contre l'aéroport de Lubeck pour avoir versé une aide déloyale de 10 millions d'euros à Ryanair; en septembre 2006, un tribunal allemand a statué en faveur d'Air Berlin.¹⁹⁵

229. Les TBP ont également été affectés sur le plan réglementaire par les arrêts "ciel ouvert" pris en 2002 par la Cour de justice européenne.¹⁹⁶ À la suite de cette série d'affaires parallèles, la Commission a commencé à élaborer une politique extérieure européenne de l'aviation et lancé des négociations ciblées avec un certain nombre de pays dans le but de conclure des "accords horizontaux" visant à remplacer les clauses existantes de désignation de type "propriété substantielle et contrôle effectif" par une clause de type "transporteur communautaire". L'un de ces pays est le Maroc, avec lequel la Commission a signé un accord "ciel ouvert", qui est entré en vigueur en mars 2006.¹⁹⁷ EasyJet et Ryanair auraient immédiatement profité des possibilités offertes par cet accord pour établir des services à destination de Marrakech, Fès et Oujda. EasyJet le fera à partir de Londres, mais Ryanair tirera plein avantage du fait que le nouvel accord horizontal ouvre effectivement les routes entre l'Union européenne et le Maroc à tout transporteur de l'UE pour desservir ce pays au départ de Francfort et de Marseille.¹⁹⁸

¹⁹² Voir Doganis, R. (2006).

¹⁹³ Décision de la Commission 2004/393/CE du 12 février 2004.

¹⁹⁴ Communication de la Commission du 9 décembre 2005, intitulée "Lignes directrices sur le financement des aéroports et les aides d'État au démarrage pour les compagnies aériennes au départ d'aéroports régionaux", Journal officiel C 312.

¹⁹⁵ *Airline Business*, septembre 2006.

¹⁹⁶ Cour de justice européenne (2002), *Commission contre Royaume-Uni, Danemark, Suède, Finlande, Belgique, Luxembourg, Autriche, Allemagne*, affaires C-466/98, C-467/98, C-468/98, C-469/98, C-471/98, C-472/98, C-475/98 et C-476/98.

¹⁹⁷ Les autorités marocaines auraient pour objectif d'atteindre le chiffre de 10 millions de touristes étrangers par an en 2010, soit près du double du chiffre de 2005 (5,84 millions).

¹⁹⁸ Marseille est la première base de Ryanair en France. (*La Tribune*, 2 décembre 2005, 2 et 11 mai 2006.)

3. La propagation du modèle à bas prix: catalyseurs et incidences

230. La libéralisation du transport aérien a été un catalyseur essentiel pour le développement du modèle de transport à bas prix. Le tableau 20 indique les années respectives de pénétration du marché par les TBP et de mise en place des principaux éléments de libéralisation par principales régions géographiques, dans l'ordre chronologique de lancement des services à bas prix.

Tableau 20
Pénétration du marché par les transporteurs à bas prix

Région (pays)	Année de début des services à bas prix	Année(s) de mise en place de la libéralisation du marché	Part du marché global (%)
Amérique du Nord			
États-Unis	1978	1978	24 à 25 ^a
Canada	1996 ^b	1996	30
Europe			
Royaume-Uni/Irlande	1995	1993	40
UE	1999	1995	20
UE (à 25)	2002	2004	<1
Australie/Nouvelle-Zélande			
Australie	1990	1990	30+c
Nouvelle-Zélande	1996	1984	...
Asie			
Malaisie	2001	2001	2
Singapour	2001	2001	<1
Japon	1998	1998 ^d	1e
Chine ^f	–	En cours	–
Thaïlande	2004	2003	<1
Inde		2003 ^g	<1
Reste du monde			
Brésil	2001 ^h	1998	3
Afrique du Sud	2001 ⁱ	1999	1
États du Golfe	2004	2003	<1

Notes: ^a "Il n'est pas réellement exagéré que de penser que le marché à bas prix des États-Unis pourrait passer de 20-25 pour cent à 50 pour cent au cours des 20 années à venir", voir de Neufville, R. (2004), Current Design Challenges for Airports Worldwide, Réunion annuelle du Conseil de recherche sur les transports, 11-15 janvier.

^b WestJet, voir Lawton, T.C. (2002), Cleared for Take-Off: Structure and Strategy in Low Fare Airline Business, Ashgate, Aldershot.

^c "Virgin Blue détient 30 pour cent du marché australien et Qantas a réagi en créant un nouveau TBP pour protéger sa part de marché", voir *Airliner World* (2003, vol. 12(12), page 23). Il est difficile de calculer sa part de marché en Nouvelle-Zélande, ce marché étant dominé par les filiales d'ANZ, dont beaucoup se sont remodelées en reprenant des éléments du modèle à bas prix.

^d Thomas, G. (2002), Asia's Absent Revolution, *Air Transport World* (septembre), 42-47.

^e Thomas (2002), *op. cit.*

^f Selon Lawton (2002), *op. cit.*, page 81, la Chine a commencé à lever ses restrictions.

^g Air Deccan.

^h Gol, voir Lawton (2002), *op. cit.*, page 84.

ⁱ Kulula.com, voir Lawton (2002), *op. cit.*, page 184.

Source: Francis, G. et autres (2006).

231. Si l'on peut considérer la libéralisation des marchés intérieurs ou quasi intérieurs comme une condition nécessaire au développement des TBP, cela n'a pas été suffisant en soi. Certains pays comme la Nouvelle-Zélande ont connu tôt la libéralisation, mais enregistré peu de croissance du secteur à bas prix jusqu'en 2004, tandis qu'en Europe continentale les activités des TBP se sont accélérées au moins quatre ans après la libéralisation complète. Par contre, dans des pays comme la Malaisie, la Thaïlande ou le Maroc, la libéralisation semble avoir été mue par les efforts des pouvoirs publics qui voulaient créer des conditions de marché favorables pour des services à bas prix, l'objectif ultime étant de stimuler la croissance économique par des voyages aériens à moindre prix et l'arrivée d'un plus grand nombre de touristes.

232. Parmi les autres facteurs qui semblent avoir contribué à la propagation du modèle à bas prix, on peut citer les suivants: l'existence de zones très peuplées aux classes moyennes de plus en plus nombreuses qui créaient une demande latente de services de transport aérien que les TBP ont su exploiter; l'existence de capacités aéroportuaires bon marché et sous-utilisées dans des aéroports secondaires ou non congestionnés, laquelle a aidé les TBP à effectuer les rotations rapides qui sont au cœur de leur modèle d'entreprise; l'utilisation croissante d'Internet, qui a permis de réduire les coûts de distribution et d'accroître la transparence des tarifs; et le rôle joué par les entrepreneurs innovants et prévoyants qui ont lancé des services à bas prix sur de nouveaux marchés et exploité l'avantage qu'ils ont tiré du fait d'être les premiers à le faire.¹⁹⁹

233. Cependant, le modèle de transport à bas prix n'a pas toujours connu le succès. Dans certains cas, les transporteurs, en particulier les filiales bon marché des transporteurs traditionnels, ont adopté des modèles d'entreprise inadéquats, incompatibles avec la philosophie du bas prix; dans d'autres, les TBP n'ont pas été en mesure d'obtenir un soutien financier suffisant pour constituer la masse critique nécessaire et des réseaux suffisamment étendus; dans d'autres cas encore, les TBP se sont heurtés à la forte réaction concurrentielle des transporteurs traditionnels en place, qui ont amélioré leur efficacité, réduit leurs tarifs et utilisé à plein l'avantage que leur apportait leur réseau étendu; dans d'autres cas enfin, les obstacles réglementaires ont sévèrement affecté la capacité des TBP à exploiter pleinement leur potentiel.

234. À mesure que les marchés du transport à bas prix arriveront à maturité, les TBP se trouveront nécessairement confrontés à de nouveaux défis. Ils se trouveront de plus en plus souvent en concurrence directe avec d'autres TBP, et non plus les compagnies aériennes traditionnelles sur lesquelles ils bénéficient d'avantages de coûts considérables. Ils seront ainsi contraints, pour croître, de rechercher de nouvelles routes, lesquelles seront très probablement des routes moins fréquentées sur lesquelles il leur faudra employer des aéronefs différents et généralement moins rentables. Ils se heurteront aussi à des difficultés plus grandes pour contrôler leurs coûts à mesure que les accords avantageux passés avec les aéroports devront être renégociés; des flottes de plus en plus diversifiées impliquent des coûts de maintenance, formation et financement plus élevés; pour se différencier des autres TBP, des avantages supplémentaires devront être offerts; par ailleurs, le personnel réclame la renégociation de ses contrats.

235. Néanmoins, le modèle à bas prix semble devoir durer, même dans les marchés matures, comme le montre l'énorme succès remporté depuis 30 ans par Southwest aux États-Unis. Les TBP ont le potentiel de stimuler le tourisme et, plus généralement, l'activité économique dans les communautés locales qu'ils desservent. Ces avantages ne se limitent pas nécessairement aux localités où se trouvent les aéroports, car les passagers poursuivent souvent leur voyage par voie terrestre. Avec l'avènement des TBP, les aéroports secondaires se sont trouvés face à la fois à des opportunités et des défis: il leur a fallu peser l'augmentation du nombre de passagers par rapport à la baisse des redevances aéronautiques et la possibilité de générer des recettes suffisantes d'origine non aéronautique s'est révélée être un critère déterminant de la rentabilité. Les passagers ont bénéficié de l'activité des TBP du fait de la baisse considérable des tarifs et de la réduction de la durée des voyages

¹⁹⁹ Francis, G. et autres (2006).

par rapport aux autres moyens de transport de prix similaire traditionnellement disponibles. Ils peuvent toutefois aussi être affectés négativement en ce qui concerne les destinations desservies et du fait de l'absence de correspondances directes qu'assureraient les réseaux en étoile des transporteurs traditionnels. Quant aux incidences environnementales des TBP, si leurs aéronefs plus neufs, plus économiques en carburant et mieux exploités constituent des facteurs positifs, il convient de peser ces éléments en fonction de l'augmentation de la demande et du remplacement croissant des autres modes de transport par l'avion.

PARTIE B

**SERVICES NON RÉGULIERS
DE TRANSPORT AÉRIEN
DE PASSAGERS**

B. SERVICES NON RÉGULIERS DE TRANSPORT AÉRIEN DE PASSAGERS

1. Évolution économique

236. Au cours des cinq dernières années, le marché du transport non régulier/affrété (voir définition et caractéristiques principales à la page 302 de la compilation) a souffert de la concurrence des TBP. Cela a été particulièrement le cas en Europe, où le transport non régulier est le plus développé.²⁰⁰

237. Le tableau 21 indique l'évolution du trafic non régulier au cours de la période examinée. La baisse constante de sa part du trafic total est particulièrement intéressante.

Tableau 21
Estimation du transport international non régulier de passagers payants, 2000-2005

Catégorie	Millions de passagers-kilomètres réalisés					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Trafic non régulier	265 460	272 790	244 930	240 720	266 590	261 500
Évolution annuelle (%)	11,4	2,8	-10,2	-1,7	10,7	-1,9
Trafic régulier	1 778 110	1 715 740	1 734 130	1 738 510	2 015 070	2 197 360
Évolution annuelle (%)	9,6	-3,5	1,1	0,3	15,9	9,0
Trafic total	2 043 570	1 988 530	1 979 060	1 979 230	2 281 660	2 458 860
Évolution annuelle (%)	9,8	-2,7	-0,5	0,0	15,3	7,8
Trafic non régulier en pourcentage du trafic total	13%	13,7%	12,4%	12,2%	11,7%	10,6%

Note: Le trafic non régulier englobe celui des compagnies aériennes régulières et des opérateurs non réguliers.

Source: OACI, Rapport annuel du Conseil, 2000-2005.

238. À maints égards, les transporteurs à la demande européens ont été les premières compagnies aériennes du continent à réduire les coûts, à accélérer les rotations et à fournir des services dépouillés à haute densité, comme le font communément aujourd'hui les TBP. Les compagnies d'affrètement indépendantes se sont développées à l'origine en fournissant des capacités aux voyageurs qui vendaient des séjours de vacances à forfait sur les routes menant à la Méditerranée depuis le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Scandinavie.

239. En termes de différences de coûts, ces transporteurs à la demande jouissent d'un certain nombre d'avantages par rapport aux TBP: ils utilisent des avions plus gros et plus économiques et, en opérant également la nuit, ils les utilisent davantage; ils n'ont pas besoin de maintenir des fréquences élevées pendant la journée ou pendant l'année; et ils ont des coûts de vente et de publicité minimaux du fait qu'ils vendent leur capacité essentiellement à quelques gros voyageurs, qui peuvent même faire partie du même conglomérat. Toutefois, en matière de coûts, les compagnies non régulières doivent faire face à un certain nombre de désavantages, du fait qu'elles fournissent certains services de traiteur à bord et ne sont pas susceptibles de bénéficier des redevances avantageuses qu'ont pu négocier les TBP dans certains aéroports.²⁰¹

²⁰⁰ Le trafic non régulier européen a toujours été l'élément régional le plus important du marché mondial du vol affrété au cours de la période examinée (Revue annuelle de l'aviation civile, 2000-2005, Journal de l'OACI, n° 6, 2001-2006).

²⁰¹ Doganis, R. (2006), *The Airline Business*, deuxième édition, Routledge, Londres.

240. Les coûts par siège-kilomètre et les tarifs des transporteurs à la demande peuvent être plus bas que ceux des TBP, mais les deux ne fournissent pas des services entièrement comparables. Les TBP offrent une bien plus grande souplesse sur le plan des dates et heures de départ, des horaires plus acceptables socialement, des fréquences beaucoup plus élevées et, plus généralement, la possibilité d'ajuster ses vacances grâce au choix et à la transparence que permet Internet.

241. Ces caractéristiques des TBP correspondent particulièrement bien à l'évolution des goûts et des attentes des consommateurs, qui abandonnent le concept traditionnel des vacances organisées d'une ou deux semaines en faveur de vacances indépendantes sur mesure. Cette évolution a coïncidé avec l'affluence croissante des grands marchés européens et l'accessibilité directe des possibilités de réservation qu'offre Internet. Ainsi, 90 millions d'Européens ont pris des vacances organisées de quatre nuitées ou davantage en 2003, soit 10 pour cent de moins que les 100 millions qui l'ont fait en 2000.²⁰² Avant la grande expansion des TBP de la fin des années 90, les vols affrétés intra-européens représentaient jusqu'à un tiers du marché total du transport aérien, avec des pointes de 90 pour cent sur certaines grandes routes touristiques à destination de la Méditerranée. Toutefois, de 2002 à 2004, le trafic non régulier intra-européen a été stable ou a baissé, comme ce fut le cas au départ de l'Allemagne, alors que le trafic à bas prix prospérait.²⁰³ Les transporteurs non réguliers ont été complètement évincés de certaines destinations recherchées, comme Nice, du fait du succès remporté sur ces routes par les TBP.²⁰⁴

242. Ont été particulièrement touchés les transporteurs à la demande indépendants. Ils se sont retrouvés coincés de part et d'autre. D'un côté, les TBP se développaient rapidement et, de l'autre, les grands groupes de voyages créaient d'importants dispositifs de vol à la demande, intégrés verticalement, qui leur appartenaient. On peut citer comme exemple de ce que subissent les transporteurs indépendants, le cas d'Aero Lloyd, compagnie d'affrètement allemande qui a sombré en 2003.

243. Plus récemment, le secteur a connu une vague de regroupements, avec la fusion prévue entre Thomas Cook et MyTravel, respectivement deuxième et troisième voyagistes, et entre le Groupe TUI et First Choice, premier et quatrième groupes les plus importants, qui créeront conjointement la compagnie d'affrètement la plus importante d'Europe. Les deux fusions ont été approuvées par la Commission européenne à un mois d'intervalle au printemps 2007. Les analystes prévoient la poursuite des regroupements du fait des pressions exercées sur le vol à la demande traditionnel par la souplesse qu'offre Internet.²⁰⁵

244. Comme l'indique le tableau 22, le secteur est encore largement dominé par les groupes de voyage européens intégrés verticalement, les groupes TUI, Thomas Cook Airline et MyTravel Airways étant les trois principaux. Ils exploitent tous un certain nombre de compagnies aériennes différentes sous une même direction.

²⁰² Airline Business, juin 2004.

²⁰³ Doganis, R. (2006), *The Airline Business*, deuxième édition, Routledge, Londres.

²⁰⁴ Selon les estimations des consultants en gestion de Mercer, les voyagistes européens, qui croissaient à un taux de 6 pour cent l'an à la fin des années 90, devraient enregistrer aujourd'hui et jusqu'à la fin de la décennie, un taux de croissance annuel maximal de 3 pour cent (Airline Business, septembre 2004).

²⁰⁵ Airline Business, mars et juillet 2007.

Tableau 22
Compagnies aériennes classées selon le nombre de passagers transportés en vols affrétés, 2001 et 2005

Classement 2001	Compagnies aériennes	Pays	Nombre de passagers	Classement 2005	Compagnies aériennes	Pays	Nombre de passagers
1	TUI	Europe	18 884	1	Groupe TUI	Europe	19 930
2	Thomas Cook	Europe	15 354	2	Groupe Thomas Cook Airline	Europe	14 978
3	MyTravel Airways	Royaume-Uni	7 154	3	MyTravel Airways	Europe	6 433
4	Air 2000	Royaume-Uni	7 029	4	First Choice Airways	Royaume-Uni	6 000
5	LTU	Allemagne	6 239	5	Air Berlin	Allemagne	5 940
6	Air Berlin	Allemagne	4 558	6	LTU International Airways	Allemagne	5 600
7	Monarch Airlines	Royaume-Uni	4 092	7	Transavia Airlines	Pays-Bas	4 770
8	Jet Airways	Inde	4 008	8	Monarch Airlines	Royaume-Uni	2 800
9	Aero Lloyd	Allemagne	3 500	9	Excel Airways	Royaume-Uni	2 591
10	Air Transat	Canada	3 330	10	Air Transat	Canada	2 510
11	Volare Group	Italie	2 874	11	Futura International Airways	Espagne	2 470
12	MyTravel Airways A/S	Danemark	2 850	12	Spanair	Espagne	2 340
13	Spanair	Espagne	2 339	13	Martinair	Pays-Bas	1 888
14	Futura	Espagne	2 112	14	Austrian Airlines	Autriche	1 800
15	Transavia	Pays-Bas	2 069	15	Tunisair	Tunisie	1 780
16	Martinair	Pays-Bas	1 801	16	TAM	Brésil	1 570
17	Tunisair	Tunisie	1 636	17	Finnair	Finlande	1 390
18	Champion Air	États-Unis	1 469	18	Atlasjet Airlines	Turquie	1 280
19	Eurowings	Allemagne	1 432	19	Ryan International Airlines	États-Unis	1 187
20	Finnair	Finlande	1 414	20	Iberworld Airlines	Espagne	1 070
21	Excel Airways	Royaume-Uni	1 300	21	Saudi Arabian Airlines	Arabie saoudite	970
22	TAM Linhas Aereas	Brésil	1 171	=	Air Europa	Espagne	970
23	Iberworld	Espagne	1 077	23	Livingston	Italie	968
24	Ryan International	États-Unis	1 027	24	Champion Air	États-Unis	950
25	Iran Air	Iran	940	25	Korean Air	Rép. de Corée	940
26	Arkia Israeli Airlines	Israël	910	26	World Airways	États-Unis	920
27	Maersk Air	Danemark	846	27	Travel Service	Rép. tchèque	912
28	Swiss	Suisse	830	28	China Southern	Chine	877
29	Star Airlines	France	805	29	LTE	Espagne	875
30	China Yunnan Airlines	Chine	656	30	KrasAir	Féd. de Russie	810
31	China Southern	Chine	643	31	Astraeus	Royaume-Uni	800
32	SkyWest Airlines	États-Unis	581	32	Asiana	Rép. de Corée	763
33	World Airways	États-Unis	547	33	Iran Air	Iran	760
34	Saudi Arabian Airlines	Arabie saoudite	534	34	CSA Czech Airlines	Rép. tchèque	710
35	Austrian Airlines	Autriche	528	35	Star Airlines	France	700
36	EgyptAir	Égypte	506	36	Sibir Airlines	Féd. de Russie	690
37	British Airways	Royaume-Uni	484	37	Blue Panorama Airlines	Italie	670
38	PGA - Portugalia	Portugal	450	38	Transaero	Féd. de Russie	645
39	Air Algerie	Algérie	437	39	Hamburg International	Allemagne	630
40	LOT Polish Airlines	Pologne	415	40	Hainan Airlines	Chine	580
41	Siberia Airlines	Féd. de Russie	409	41	Air Atlanta Europe	Royaume-Uni	553
42	THY Turkish Airlines	Turquie	372	42	THY Turkish Airlines	Turquie	500
43	Hawaiian Airlines	États-Unis	367	43	Edelweiss Air	Suisse	490
44	Hamburg International	Allemagne	327	44	Pulkovo Aviation Enterprise	Féd. de Russie	470
45	Iran Aseman	Iran	325	45	SAS Sverige	Suède	459
46	AZZURAair	Italie	324	46	Air Adriatic	Croatie	440
47	CSA Czech Airlines	Rép. tchèque	317	=	EgyptAir	Égypte	440
48	Hainan Airlines	Chine	314	48	SAS Braathens	Norvège	423
49	Lauda Air SpA	Italie	276	49	China Airlines	Chine	420
50	Aeroflot	Féd. de Russie	266	50	Swiss	Suisse	410

Notes: **2001** – Ce classement complète le classement des compagnies aériennes mondiales d'Airline Business concernant les compagnies régulières de transport de passagers (publié en septembre 2002) et se fonde sur les réponses à cette enquête. Des renseignements complémentaires ont été tirés des Formulaires 41 du Ministère des transports des États-Unis et des statistiques sur les compagnies aériennes mondiales de l'IATA. Les chiffres relatifs aux transporteurs à la demande incluent la totalité de leur trafic de passagers, tandis que les chiffres relatifs aux transporteurs réguliers n'incluent que l'élément vol à la demande de leur trafic passagers.

2005 – Ce classement complète le classement des compagnies aériennes mondiales d'Airline Business concernant les compagnies régulières de transport de passagers (publié en août 2006) et se fonde sur les réponses à cette enquête. Des renseignements complémentaires ont été tirés des Formulaires 41 du Ministère des transports des États-Unis et obtenus auprès de la Civil Aviation Authority du Royaume-Uni. Les chiffres relatifs aux transporteurs à la demande incluent la totalité de leur trafic de passagers, tandis que les chiffres relatifs aux transporteurs réguliers n'incluent que l'élément vol à la demande de leur trafic passagers. Les compagnies aériennes opérant pour le compte d'autres transporteurs sont également incluses. Les trois principaux groupes de voyages européens, TUI, Thomas Cook et MyTravel, exploitent un certain nombre de compagnies aériennes différentes sous une même direction.

Source: Airline Business, octobre 2002 et septembre 2006.

245. Les compagnies aériennes non régulières ont commencé à réagir à la menace que constituent les TBP.

246. En premier lieu, elles se sont efforcées de donner plus de souplesse à leur modèle d'entreprise en étendant leur pratique consistant à vendre leur capacité excédentaire exclusivement en nombre de places.²⁰⁶ Elles ont également continué à louer leur capacité excédentaire hivernale dans d'autres régions du monde, à savoir essentiellement l'Amérique du Nord pour les routes des Caraïbes et le monde islamique pour le trafic lié au Hadj.²⁰⁷

247. En deuxième lieu, un certain nombre d'entre elles ont créé leurs propres filiales à bas prix ou se sont transformées en TBP. Ainsi, le groupe TUI, conglomérat de voyages de tourisme le plus important du monde, s'est associé à Germania pour lancer Hapag-Lloyd Express²⁰⁸ en Allemagne et Thomsonfly au Royaume-Uni; MyTravel a établi MyTravel Lite à Birmingham; Thomas Cook a relancé Condor; et Air Berlin, transporteur à la demande indépendant le plus important d'Europe, a lancé son propre système à bas prix.²⁰⁹

248. En troisième lieu, les opérateurs intégrés verticalement se sont orientés vers des "offres globales dynamiques"²¹⁰ en scindant leur offre de vacances organisées traditionnelles de manière à offrir aux voyageurs une plus grande souplesse dans le choix des vols et des séjours tout en leur offrant la commodité de réserver à l'avance hôtels, croisières, transferts et locations de voitures. En ce qui concerne les canaux de distribution, ils ont recours à Internet²¹¹ ainsi qu'à leurs propres boutiques de voyage en centre-ville.

249. En même temps que la reprise générale du transport aérien, ces changements ont aidé le secteur à se rétablir quelque peu en 2004, après avoir été sévèrement touché par le fléchissement économique de 2001 à 2003 et les répercussions de l'épidémie de SRAS. Leur lutte pour conquérir le marché des vols intra-européens de moins de trois heures semble toutefois perdue définitivement au profit des TBP (et des transporteurs traditionnels), qui ont l'avantage de la fréquence.

250. Les transporteurs non réguliers voient encore des possibilités de croissance sur les routes touristiques moyen et long-courriers. Sur les routes moyen-courriers de plus de trois heures à destination du bassin méditerranéen, les TBP ne sont pas en mesure de soutenir efficacement la concurrence, du fait qu'ils s'efforcent d'effectuer trois rotations quotidiennes et qu'ils ne peuvent pas maintenir une fréquence suffisante parce que les routes sont souvent soit trop peu fréquentées, soit trop saisonnières. Il existe de nombreuses routes de ce genre à destination des îles grecques, de la Turquie et de l'Égypte, mais aussi du Maroc et de la Tunisie, où les compagnies aériennes européennes non régulières doivent aussi faire face à la concurrence des vols à la demande des compagnies aériennes traditionnelles Royal Air Maroc et Tunis Air ainsi que des transporteurs non réguliers locaux.

251. Les routes long-courriers de plus de six heures croissent également en importance et les transporteurs à la demande ont enregistré une croissance record du trafic vers des destinations telles que le Kenya, Bali, les États-Unis et les Caraïbes. Les voyages long-courriers ont également été favorisés par un cadre réglementaire de plus en plus libéral: les services non réguliers sont

²⁰⁶ Ainsi, en 2004, cette pratique est intervenue pour 20 pour cent du chiffre d'affaires de Condor, mais devrait en représenter plus de 40 pour cent en 2006 (Airline Business, novembre 2005).

²⁰⁷ MyTravel, par exemple, a loué six avions avec équipage à la compagnie indonésienne Garuda pour le Hadj de 2003 (Airline Business, octobre 2003).

²⁰⁸ En août 2006, Hapag-Lloyd Express a été "refusionnée" avec le transporteur touristique Hapagfly de TUI (Airline Business, octobre 2006).

²⁰⁹ Airline Business, septembre et octobre 2002.

²¹⁰ Airline Business, juin 2004.

²¹¹ Par exemple, TUI possède dans son portefeuille quelque 50 portails Internet et les ventes en ligne du groupe ont décuplé au cours de la période 2000-2003 (voir Airline Business, septembre 2004).

généralement couverts par des dispositions distinctes plus libérales d'accords bilatéraux ou par des accords bilatéraux entièrement distincts. Parfois, ils sont mêmes réglementés de manière unilatérale sans qu'il y ait tentative d'obtenir un accès réciproque au marché et/ou un équilibre des avantages de la part de la partie accordant l'accès, comme c'est généralement la norme pour les accords bilatéraux portant sur les services réguliers. Certaines destinations restent cependant difficiles à desservir du fait que l'accès est limité au duopole constitué par les transporteurs nationaux.²¹²

2. Évolution de la réglementation à l'OACI

252. En mars 2003, la cinquième Conférence mondiale de transport aérien de l'OACI a examiné les Modèles d'accords sur les services aériens (TASA) pour la libéralisation bilatérale, régionale ou plurilatérale élaborés pour guider et être utilisés à titre facultatif de manière sélective, adaptés ou appliqués en totalité par les parties dans leurs relations de transport aérien. S'agissant des transports non réguliers/vols affrétés, le TASA bilatéral contient les dispositions pertinentes en son Annexe II.²¹³ Celle-ci indique que, si les vols non réguliers/vols affrétés peuvent être traités de diverses manières, par exemple comme des questions relevant de l'octroi de droits ou de dispositions réglementaires distinctes, une approche plus simple et plus directe consisterait à renvoyer, dans l'article consacré à l'octroi de droits, à la fourniture de "services aériens internationaux" au lieu de "services aériens internationaux réguliers". L'annexe donne ensuite trois options de rédaction.

253. Pour l'approche **traditionnelle**, le texte du TASA est le suivant:

"À l'exception de celles qui portent sur les droits de trafic, la capacité et les tarifs, les dispositions du présent Accord s'appliquent également aux vols non réguliers exploités par un transporteur aérien d'une Partie à destination ou en provenance du territoire de l'autre Partie ainsi qu'au transporteur aérien qui les exploite."

254. Deux options sont possibles pour le paragraphe suivant, à savoir:

Option 1

"Les dispositions du paragraphe 1 ne portent pas atteinte aux lois et règlements nationaux régissant l'autorisation des vols non réguliers ou la conduite des transporteurs aériens ou d'autres parties intervenant dans l'organisation de ces activités."

Option 2

"Les Parties examineront avec bienveillance les demandes de [vols non réguliers] [vols affrétés] entre leurs territoires pour les passagers et les marchandises en conformité avec leurs lois et règlements respectifs."

255. Les notes explicatives indiquent que l'approche traditionnelle peut être utilisée lorsque les parties envisagent la possibilité de vols non réguliers, mais ne veulent pas prendre position sur le point de savoir si l'autorisation serait accordée. L'option 1 laisse à la législation et à la réglementation nationales de chaque partie le soin de déterminer quels services non réguliers seraient autorisés et à quelles conditions, tandis que, dans l'option 2, l'exigence d'un "examen bienveillant" n'est pas un octroi d'accès au marché, mais implique un traitement positif à l'égard des activités de transport non régulier en général, traduisant le fait que le régime de réglementation régissant l'autorisation de telles opérations est généralement unilatéral.

²¹² Airline Business, juin 2004, septembre 2005; Les Échos, 12 janvier 2004.

²¹³ Le modèle régional/plurilatéral ne comporte pas de différences de fond.

256. Pour l'approche **transitoire**, le TASA offre trois options, à savoir:

Option 1

"1. Chaque Partie autorisera les vols non réguliers de passagers entre des points où il n'existe pas de services aériens réguliers. S'il existe des services réguliers, les autorisations seront accordées à condition que l'offre de vols non réguliers ne mette pas en danger la stabilité économique des services réguliers existants.

2. Lorsque des séries de vols non réguliers de passagers sont demandées, ces séries doivent correspondre à la définition de "voyages à forfait" et elles doivent être exécutées sur la base de voyages aller-retour, avec des départs et des retours préétablis."

Option 2

"1. Les compagnies aériennes de chaque Partie désignée dans le cadre du présent Accord pour exploiter des vols en vertu de la présente Annexe auront le droit d'assurer des transports aériens internationaux non réguliers sur les routes spécifiées et conformément aux droits accordés dans l'Accord pour les services réguliers.

2. Chaque Partie considérera avec bienveillance les demandes de compagnies aériennes de l'autre Partie pour acheminer du trafic non visé par la présente Annexe sur la base de la courtoisie et de la réciprocité."

Option 3

"1. Les compagnies aériennes [désignées] d'une Partie [, conformément aux conditions de leur désignation et au Tableau de routes figurant à l'Annexe _] auront le droit d'assurer des vols internationaux non réguliers à destination et en provenance d'un ou de plusieurs points quelconques du territoire de l'autre Partie, directement ou avec des arrêts intermédiaires en cours de route, pour l'acheminement aller simple ou aller-retour de tout trafic à destination ou en provenance d'un ou de plusieurs points quelconques du territoire de la Partie désignatrice. Des vols affrétés multidestinations sont également permis. De plus, les compagnies aériennes [désignées] d'une Partie pourront exploiter des vols affrétés avec du trafic ayant pour origine ou destination le territoire de l'autre Partie.

2. Chaque compagnie aérienne [désignée] assurant des transports aériens dans le cadre de la présente disposition se conformera aux lois et règlements de la Partie dans le territoire de laquelle le trafic a son origine, que ce soit sur une base aller simple ou aller-retour, dont cette Partie spécifie, maintenant ou par la suite, qu'ils sont applicables à ce transport."

257. Comme dans le passé de nombreuses parties se sont inquiétées de l'incidence des services non réguliers de passagers sur les services réguliers, le Secrétariat de l'OACI indique dans les notes explicatives que l'option 1 n'a pas d'incidence négative sur les services réguliers. Trois mécanismes sont prévus à cet effet: premièrement, l'autorisation des services non réguliers de passagers entre points non desservis par les services réguliers (généralement appelés "vols affrétés hors routes"); deuxièmement, l'interdiction des services non réguliers de passagers qui auraient une incidence négative sur les services réguliers; et, troisièmement, l'autorisation des affrètements à forfait, qui ne sont pas considérés comme menaçant la viabilité économique des services réguliers.

258. L'option 2 de l'approche transitoire ouvre les routes spécifiées dans l'accord aux services non réguliers aux mêmes conditions que pour les services réguliers, tandis que les vols affrétés en dehors de ces routes peuvent être approuvés sur la base de la courtoisie et de la réciprocité, ce qui revient à

dire que le nombre et le type de routes dépendront de la partie qui a le point de vue le plus restrictif sur ces vols affrétés.

259. Dans l'option 3, les parties stipulent que ce sont les règles du pays d'origine du vol qui devraient être appliquées, ce qui devrait faciliter la conduite des activités non régulières. Le premier paragraphe prévoit un large accès au marché pour ces activités, tandis que le second applique les règles du pays d'origine. Sans le texte entre crochets, toutes les compagnies aériennes de chacune des parties seraient autorisées par l'autre partie à assurer les services non réguliers décrits au premier paragraphe.

260. Enfin, l'approche de la **libéralisation intégrale** peut être utilisée par les parties qui souhaitent libéraliser les services non réguliers; selon les notes explicatives de l'OACI, on la retrouve généralement dans les accords libéraux ou de type "ciel ouvert". En termes de droits et d'accès au marché, elle met les services non réguliers sur le même pied que les services réguliers pour les compagnies désignées de chaque partie. Elle contient une disposition voulant que soient considérés avec bienveillance d'autres services non réguliers, tels que ceux de compagnies non désignées pour assurer des services réguliers ou des services de passagers de septième liberté. Le texte en est le suivant:

"Section 1

Les compagnies aériennes de chaque Partie désignées en vertu de la présente Annexe auront le droit, conformément aux conditions de leur désignation, d'effectuer des vols affrétés internationaux de passagers (et de leurs bagages accompagnés) et/ou de marchandises (y compris, mais pas seulement, les affrètements de transitaires, les affrètements partagés et les affrètements mixtes (passagers/fret):

Entre un ou plusieurs points quelconques du territoire de la Partie désignatrice et un ou plusieurs points quelconques du territoire de l'autre Partie; et

Entre un ou plusieurs points quelconques du territoire de l'autre Partie et un ou plusieurs points quelconques d'un ou de plusieurs pays tiers, sous réserve que, à l'exception des vols affrétés de marchandises, ce service fasse partie d'une desserte en continuation, avec ou sans changement d'aéronef, qui comprenne le service vers le pays d'origine dans le but de transporter du trafic local entre celui-ci et le territoire de l'autre Partie.

Dans l'exécution des services visés par la présente Annexe, les compagnies aériennes de chaque Partie désignée en vertu de l'Annexe auront aussi le droit: 1) de faire des arrêts intermédiaires en tous points, qu'ils soient situés sur le territoire de l'une des Parties ou en dehors de ce territoire; 2) de transporter du trafic en transit via le territoire de l'autre Partie; 3) de combiner sur le même aéronef du trafic originaire du territoire d'une Partie, du trafic originaire du territoire de l'autre Partie et du trafic originaire de pays tiers; et 4) d'effectuer du transport aérien international sans aucune restriction quant au changement, en tout point de la route, du type ou du nombre d'aéronefs utilisés, sous réserve que, à l'exception des vols affrétés de marchandises, dans le sens aller, le transport au-delà de ce point soit en continuation du transport en provenance du territoire de la Partie désignatrice et que, dans le sens retour, le transport à destination du territoire de la Partie désignatrice soit en continuation du transport provenant d'au-delà de ce point. Chaque Partie considérera avec bienveillance les demandes de compagnies aériennes de l'autre Partie pour acheminer du trafic non visé par la présente Annexe sur la base de la courtoisie et de la réciprocité.

Section 2

Toute compagnie aérienne désignée par l'une ou l'autre des Parties assurant des transports aériens internationaux d'affrètement qui ont pour origine le territoire de l'une ou l'autre Partie, que ce soit des allers simples ou des aller-retour, aura le choix de se conformer à la législation et à la réglementation sur les affrètements de son propre pays ou à celles de l'autre Partie. Si une Partie applique une réglementation, des conditions ou des restrictions à l'une ou à plusieurs de ses compagnies, ou aux compagnies de pays différents, chaque compagnie désignée sera soumise aux moins restrictifs de ces critères.

Le paragraphe précédent ne limite cependant pas les droits d'une Partie d'exiger des compagnies aériennes désignées dans le cadre de la présente Annexe par l'une ou l'autre des Parties qu'elles respectent les obligations relatives à la protection des fonds des passagers et aux droits des passagers en matière d'annulation et de remboursement.

Section 3

Sauf au sujet des règles de protection des consommateurs mentionnées au paragraphe précédent, aucune des deux Parties n'exigera d'une compagnie aérienne désignée par l'autre Partie dans le cadre de la présente Annexe, en ce qui concerne le transport de trafic du territoire de cette autre Partie ou d'un pays tiers pour des allers simples ou des aller-retour, qu'elle soumette plus qu'une déclaration de conformité à la législation et à la réglementation mentionnées à la section 2 ou une dérogation à cette législation et à cette réglementation accordée par les autorités aéronautiques compétentes."

261. Les notes explicatives de l'OACI précisent aussi que ce qui distingue la libéralisation intégrale de l'option 3 de l'approche transitoire est la possibilité qu'a la compagnie désignée de choisir, dans le premier cas, soit les règles sur l'affrètement de son propre pays, soit celles de l'autre partie pour exploiter ses services non réguliers.

262. La base de données de l'OACI sur les Accords sur les services aériens dans le monde (WASA), édition 2005, indique que sur les 1 970 accords bilatéraux examinés²¹⁴ six s'appliquent exclusivement aux services non réguliers et 213 autres couvrent à la fois les services réguliers et les services non réguliers.

²¹⁴ Les ASA entre États membres de la CE sont dépassés et n'ont par conséquent pas été pris en considération.

PARTIE C

**SERVICES DE TRANSPORT
AÉRIEN RÉGIONAL**

C. SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN RÉGIONAL

263. Comme indiqué dans la compilation (paragraphe 122, page 30) et dans le document S/C/W/270 (paragraphe 251, page 88), il n'existe pas de définition juridique universellement reconnue de la notion de transporteur régional. Toutefois en pratique les associations professionnelles et la presse spécialisée ont recours à l'une ou l'autre de ces cinq définitions:

- compagnies exploitant des avions de 19 à 150 places;
- compagnies exploitant des avions de moins de 100 places;
- compagnies exploitant des avions de 19 à 100 places;
- compagnies assurant des liaisons entre un aéroport secondaire et une plate-forme de correspondance, ou entre deux aéroports secondaires;
- compagnies volant essentiellement dans une seule région, évitant les routes principales et utilisant de manière prédominante des types d'avions de moins de 100 places.

264. La présente section traitera de l'activité des transporteurs régionaux tels que définis au cinquième tiret ci-dessus²¹⁵, quel que soit leur statut par rapport aux compagnies aériennes majeures qu'ils alimentent (compagnies entièrement indépendantes/compagnies affiliées ou franchisées/compagnies filiales de compagnies majeures). Les aspects propres à la franchise ont déjà été traités dans le document S/C/W/270, pages 88 à 91, paragraphes 249 à 262.

265. Cette section sera essentiellement consacrée à l'évolution du secteur sur le plan économique pendant la période sous examen. En effet, il existe peu de données réglementaires pour le secteur. S'agissant de liaisons court ou moyen-courriers, ce secteur relève essentiellement du régime du cabotage ou dans les zones où les frontières sont nombreuses et rapprochées d'accords régionaux/plurilatéraux (par exemple réglementation de l'Union européenne, réglementation de divers accords régionaux/plurilatéraux existants en Asie du Sud-Est). D'une manière générale, ces accords plurilatéraux ne distinguent pas les transporteurs régionaux des autres transporteurs et les règles générales de ces accords (décrites par ailleurs dans la présente documentation) leur sont donc applicables.

1. Évolution globale

266. Le classement des 50 premières compagnies régionales en terme de passagers et de trafic au début et à la fin de la période sous examen (tableau 23) donne une assez bonne idée de l'implantation des transporteurs régionaux.

²¹⁵ Définition utilisée par Airline Business dans ses études annuelles sur les transporteurs régionaux.

Tableau 23
Les 50 premières compagnies de transport régional (en nombre de passagers), en 2000 et 2005

2000					2005				
Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Flotte (unités)	Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Flotte (unités)
1	American Eagle	États-Unis	12 184	218	1	American Eagle	États-Unis	17 534	258
2	Air Canada	Canada	8 500	76	2	SkyWest Airlines	États-Unis	16 600	242
3	Comair	États-Unis	8 094	108	3	ExpressJet	États-Unis	15 987	269
4	Continental Express	États-Unis	7 800	151	4	Mesa Airlines	États-Unis	13 088	165
5	US Airways Express	États-Unis	6 753	130	5	Atlantic Southeast Airlines	États-Unis	12 031	157
6	Crossair	Suisse	6 290	78	6	Comair	États-Unis	11 104	176
7	Mesaba Airlines	États-Unis	6 104	106	7	Pinnacle Airlines	États-Unis	8 105	124
8	Atlantic Southeast Airlines	États-Unis	6 098	94	8	Chautauqua Airlines	États-Unis	7 800	95
9	Lufthansa CityLine	Allemagne	5 660	53	9	Air Wisconsin	États-Unis	6 859	77
10	SkyWest Airlines	États-Unis	5 598	103	10	Horizon Air	États-Unis	6 481	68
11	Horizon Air	États-Unis	5 044	62	11	Lufthansa CityLine	Allemagne	5 975	81
12	TAM	Brésil	5 000	53	12	Air Canada Jazz	Canada	5 946	130
13	Mesa Airlines	États-Unis	4 600	105	13	Mesaba Airlines	États-Unis	5 704	89
14	Rio-Sul	Brésil	3 954	42	14	Air Nostrum (Iberia Regional)	Espagne	4 689	57
15	Air Wisconsin	États-Unis	3 857	39	15	PSA Airlines	États-Unis	4 185	50
16	UNI Airways Corp	Taipei chinois	3 783	28	16	Trans States Airlines	États-Unis	4 159	69
17	Atlantic Cost Airlines	États-Unis	3 779	84	17	Austrian Arrows	Autriche	4 107	53
18	KLM uk	Royaume-Uni	3 778	30	18	Shandong Airlines	Chine	4 012	31
19	Delta Air Transport	Belgique	3 300	31	19	Aegean Airlines	Grèce	4 007	20
20	Eurowings	Allemagne	3 175	40	20	Regional	France	3 745	63
21	Midway Airlines	États-Unis	2 967	28	21	Brit Air	France	3 484	43
22	Qantas Regionals	Australie	2 886	44	22	BA Connect	Royaume-Uni	3 407	50
23	Air Nostrum	Espagne	2 758	31	23	Piedmont Airlines	États-Unis	3 389	63
24	ACES Colombia	Colombie	2 553	24	24	SN Brussels Airlines	Belgique	3 212	38
25	British Regional Airlines	Royaume-Uni	2 523	40	25	Swiss	Suisse	3 084	n.d.
26	Brithish European	Royaume-Uni	2 444	26	26	UNI Air	Taipei chinois	2 968	24
27	KLM cityhopper	Pays-Bas	2 167	25	27	TransAsia Airways	Taipei chinois	2 959	n.d.
28	Binter Canarias	Espagne	2 116	11	28	KLM cityhopper	Pays-Bas	2 922	54
29	Trans States Airlines	États-Unis	2 000	77	29	Binter Canarias	Espagne	2 700	15
30	Qantas New Zealand	Nouvelle-Zélande	2 000	14	30	Executive Airlines	États-Unis	2 628	40
31	Tyrolean Airways	Autriche	2 000	33	31	Merpati Nusantara	Indonésie	2 600	n.d.
32	Executive Airlines	États-Unis	1 974	19	32	Iran Aseman Airlines	Iran	2 545	36
33	SAS Commuter	Danemark	1 800	26	33	China Easter Airlines Wuhan	Chine	2 321	n.d.
34	CityFlyer Express	Royaume-Uni	1 700	19	34	Eurowings	Allemagne	2 193	33
35	Olympic Aviation	Grèce	1 587	20	35	Bangkok Airways	Thaïlande	2 140	16
36	Air Littoral	France	1 538	40	36	Alitalia Express	Italie	2 128	35
37	Widerøe's Flyveselskap	Norvège	1 510	28	37	KLM cityhopper (UK)	Royaume-Uni	2 021	n.d.

2000					2005				
Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Flotte (unités)	Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Flotte (unités)
38	Kendell Airlines	Australie	1 478	28	38	MidAtlantic Airways	États-Unis	1 900	n.d.
39	Arkia Israeli Airlines	Israël	1 466	18	39	Widerøe's Flaveselskap	Norvège	1 825	27
40	Brit Air	France	1 445	33	40	Mandarin Airlines	Taipei chinois	1 789	14
41	Aegean Airlines	Grèce	1 439	9	41	CCm Airlines	France	1 551	13
42	Express Airlines I	États-Unis	1 378	31	42	Mount Cook Airlines	Nouvelle-Zélande	1 500	12
43	Skyways Express	Suède	1 355	28	43	Eastern Australia Airlines	Australie	1 492	20
44	Airlink (Qantas)	Australie	1 282	15	44	Blue1	Finlande	1 456	15
45	Chautauqua Airlines	États-Unis	1 281	43	45	CityJet	Irlande	1 436	19
46	Corse Méditerranée	France	1 200	n.d.	46	Air Dolomiti	Italie	1 293	19
47	Great Lakes Airlines	États-Unis	1 118	51	47	Shuttle America	États-Unis	1 250	50
48	Bahamasair	Bahamas	1 066	11	48	Aerolitoral	Mexique	1 167	30
49	Air Midwest	États-Unis	1 028	13	49	SAM Colombia	Colombie	1 153	7
50	Nordeste	Brésil	1 000	8	50	Regional Express	Australie	1 094	30

Note: n.d. = Non disponible.

Source: Airline Business, mai 2001 et mai 2006.

267. En termes de trafic, de capacité et de taux d'occupation, on dispose de séries statistiques continues sur la période sous examen pour les 100 premières compagnies régionales classées suivant le trafic.

268. Le tableau 24 récapitule l'ensemble de ces données.

Tableau 24
Trafic, capacité, taux d'occupation et flotte des 100 premières compagnies régionales, de 2000 à 2005

Indicateurs	Unités	Dernière année		Pourcentage de changements annuels pour les années antérieures				
		2005	Pourcentage de changement par rapport à 2004	2004	2003	2002	2001	2000
Passagers	Milliers	256 748	11,0%	18,7%	10,2%	10,5%	0,1%	9,0%
Passagers-km	Millions de PKP	160 132	14,4%	20,2%	21,0%	19,9%	5,3%	17,4%
Capacité	Millions de SKO	232 156	10,7%	15,2%	16,1%	16,0%	3,2%	17,3%
Taux d'occupation	Pourcentage	68,1	2,1	2,8	2,6	2,0	-0,6	0,0
Flotte	Unité	3 609	-96	3 705	3 536	3 466	3 580	3 033

Notes: PKP = Passagers-kilomètres payants, SKO = Sièges-kilomètres offerts.

Source: Airline Business, mai 2006.

269. Quelle que soit l'unité retenue, on note les effets dévastateurs des tragiques événements du 11 septembre 2001, mais également la vitesse de récupération du secteur, bien supérieure à celle des transporteurs long-courriers qui ont mis plusieurs années à effacer le choc. L'une des explications en

est que les compagnies aériennes majeures ont souvent diminué leur capacité, et substitué à leurs propres vols des vols opérés par des compagnies régionales auxquelles elles étaient liées, en particulier sur le marché domestique américain.

270. Depuis 2002, les taux de croissance du nombre de passagers, des passagers-kilomètres payants et de la capacité mesurée en sièges offerts par kilomètre sont tous supérieurs à 10 pour cent, alors même que les transporteurs régionaux font face à la concurrence de plus en plus frontale des transporteurs à bas coûts ("low costs").

271. La répartition géographique des opérations des transporteurs régionaux au début et à la fin de la période sous examen (tableau 25) est également significative.

Tableau 25
Répartition géographique des 100 premières compagnies de transport régional, en 2000 et 2005

Régions	Passagers		Flottes (unités)		Nombre de compagnies	
	2000 (milliers)	2005 (milliers)	2000	2005	2000	2005
Amérique du Nord	96 416	150 114	1 737	2 296	33	27
Europe	63 094	68 540	890	925	44	42
Asie-Pacifique	12 940	27 099	153	209	10	17
Amérique latine	16 145	5 517	200	104	9	9
Afrique/ Moyen-Orient	3 220	5 478	53	75	4	5
Total	191 815	256 748	3 033	3 609	100	100

Source: Airline Business, mai 2001 et mai 2006.

272. On note la forte croissance du trafic en Amérique du Nord et dans la région Asie-Pacifique, et la croissance beaucoup plus modérée en Europe et en Afrique/Moyen-Orient. La division par plus de moitié du trafic latino-américain s'explique sans doute par le fait que certaines compagnies appartenant au top 100 ont fait faillite tandis que d'autres ont été absorbées par des compagnies majeures. Les cycles des économies latino-américaines peuvent également avoir joué un rôle. En tout état de cause, il faut interpréter l'évolution des données d'Airline Business sur le transport régional avec précautions. Elles ne reflètent que l'évolution survenue parmi les 100 premières compagnies et sont donc loin de prendre en compte l'ensemble du trafic pour lequel il n'existe malheureusement pas de séries statistiques complètes. L'échantillon d'Airline Business est biaisé par des effets de concentration.

2. Évolution régionale

a) Amérique du Nord

273. Avant les événements du 11 septembre 2001, les transporteurs régionaux américains connaissaient une forte croissance stimulée par le remplacement des turbopropulseurs par des petits porteurs à réaction. Ainsi, de 1996 à 2001, le nombre de jets régionaux est passé de 90 à 569, le nombre d'aéroports desservis par ces jets de 85 à 200, le nombre de passagers transportés a augmenté de 40 pour cent et celui des passagers-kilomètres payants de 60 pour cent.

274. Le problème principal auquel les transporteurs régionaux faisaient face était la limitation imposée à cette croissance par les "scope clauses" négociées avec les syndicats des pilotes. Ces clauses conditionnaient l'extension des flottes de jets régionaux à une extension de la flotte

long-courrier et empêchaient les pilotes de jets régionaux (payés en moyenne 100 dollars EU de l'heure) de remplacer des pilotes des compagnies aériennes majeures payés au minimum 175 dollars EU de l'heure.

275. Une des solutions utilisées par les transporteurs pour contourner cet obstacle a constitué à vendre leurs filiales régionales puis à créer des liens de franchise avec elles (cette évolution est décrite en détail dans le document S/C/W/270, paragraphe 254, page 90).

276. L'un des impacts immédiats du 11 septembre a été la réduction de la capacité par les compagnies aériennes majeures et la substitution à leurs propres vols de vols assurés par leurs partenaires régionaux avec de plus petits avions. Ainsi, d'après la firme Raymond James Equity Market Research au dernier trimestre 2001, les vols régionaux ont augmenté de 36 pour cent alors que les vols de mono-couloir ont baissé de 21 pour cent et ceux de gros porteurs de 10 pour cent. En revanche, les vols opérés avec des turbopropulseurs ont été également sévèrement affectés (-26 pour cent) et plusieurs liaisons abandonnées faute de rentabilité. Globalement cependant, dès 2002 le secteur des transporteurs régionaux a repris sa croissance.

277. Les plans de restructuration des compagnies majeures après le 11 septembre ont tous comporté un volet destiné à faire disparaître ou à tout le moins à assouplir les scope clauses. Par exemple pour US Airways le nombre de jets régionaux pouvant être utilisés par les compagnies régionales affiliées et par US Airways elle-même est passé de 170 à 465. Cela a permis à US Airways de commander 50 Embraer ERJ 145 et ERJ 170 et de lancer une nouvelle filiale régionale MidAtlantic Airways pour opérer ses avions.

278. De fait, les jets régionaux sont devenus un élément essentiel de l'économie du transport aérien intérieur américain, car ils ont permis aux transporteurs majeurs de remplacer ou de compléter leurs avions de ligne, de réduire les coûts sur les routes peu ou non profitables tout en maintenant leur présence sur le marché. Selon le consultant Avstat sur la décennie 1993-2003 les routes sur lesquelles les jets régionaux ont été mis en place se répartissent de la façon suivante: 36 pour cent de routes entièrement nouvelles, 25 pour cent de remplacement de vols de ligne, 20 pour cent de vols en complément de vols de ligne, et 19 pour cent de remplacement de turbopropulseurs. Les jets régionaux ont également permis de desservir de nouvelles paires de villes qui n'avaient jamais été desservies sans escale auparavant, exemple Newark-Oklahoma City. Dans quelques cas des hubs accueillant des avions de ligne ont été transformés en hubs de jets régionaux (par exemple Columbus (Ohio) abandonné par America West auquel a succédé Chautauqua Airlines, un affilié de Delta, ou Saint Louis, ex hub de TWA racheté par American Airlines qui l'a laissé à sa filiale régionale American Eagle).

279. Un autre développement notable concerne les types de contrats passés entre les compagnies aériennes majeures et les transporteurs régionaux. Il s'agit de la disparition progressive du forfait par vol ("fee per departure") qui garantissait une somme fixe au transporteur régional quel que soit le taux d'occupation du vol et les tarifs payés.

280. La frontière entre transport régional et transport à bas coûts est de plus en plus estompée, comme en témoigne l'augmentation des commandes d'avions de 70 à 100 sièges par des transporteurs à bas coûts, surtout depuis 2003. À titre d'exemple, le transporteur à bas coûts Jet Blue a passé une commande initiale de 100 Embraer 190, un type d'avion qu'Embraer ne qualifie plus de "régional".

281. Dans l'autre sens, le transporteur régional Atlantic Coast Airlines a tenté, après avoir rompu avec United, de se transformer en transporteur à bas coûts en utilisant en plus de sa flotte régionale des appareils de plus grande taille, sous le nom d'Independence Air, mais sans succès.

282. Les taux de croissance et de profitabilité des transporteurs régionaux par rapport à ceux des transporteurs majeurs ont été tels que, dans certains cas, ils sont parvenus à inverser la relation

traditionnelle de dépendance entre ces deux types d'acteurs. Ainsi, les transporteurs régionaux Air Wisconsin et Republic Airways ont-ils investi chacun 125 millions de dollars EU dans United Airways en février/mars 2005, ce qui leur permet de détenir ensemble 25 pour cent des actions de ce transporteur majeur et de peser sur ses décisions.

283. Le secteur régional a poursuivi durant la période sous examen sa concentration. En 2000, les cinq premiers groupements de transporteurs aux États-Unis représentaient près de 50 pour cent des mouvements et les dix premiers 75 pour cent, comme l'illustre le tableau 26.

Tableau 26
Part des dix premières compagnies dans les mouvements totaux des compagnies de transport régionales aux États-Unis, 2000

Rang	Groupe	Mouvements (millions)	Mouvements (part)
1	Delta Connection	19,5	24,5
2	American Eagle	15,0	18,9
3	Continental Express	7,6	9,6
4	Northwest Airlinck	7,1	8,9
5	US Airways Express	6,7	8,4
6	Alaska Air Group	5,1	6,4
7	Mesa Air Group	4,5	5,6
8	Atlantic Coast	3,6	4,5
9	Trans States	2,1	2,6
10	Great Lakes	1,1	1,4

Source: FAA, cité dans Airline Business, mai 2001.

284. On ne dispose pas de chiffres exactement comparables pour 2005. Toutefois, on peut également se livrer à un calcul de concentration au début et à la fin de la période cette fois pour l'ensemble de l'Amérique du Nord en se fondant sur le nombre de passagers transportés (tableau 27).

Tableau 27
Trafic passagers des dix premières compagnies régionales nord-américaines, en 2000 et 2005

2000				2005			
Rang	Compagnie	Pays/territoire	Passagers (milliers)	Rang	Compagnie	Pays/territoire	Passagers (milliers)
1	American Eagle	États-Unis	12 184	1	American Eagle	États-Unis	17 534
2	Air Canada Regional	Canada	8 500	2	SkyWest Airlines	États-Unis	16 600
3	Comair	États-Unis	8 094	3	ExpressJet	États-Unis	15 987
4	Continental Express	États-Unis	7 800	4	Mesa Airlines	États-Unis	13 088
5	US Airways Express	États-Unis	6 753	5	Atlantic Southeast A/I	États-Unis	12 031
6	Mesaba Airlines	États-Unis	6 104	6	Comair	États-Unis	11 104
7	Atlantic Southeast Airlines	États-Unis	6 098	7	Pinnacle Airlines	États-Unis	8 105
8	SkyWest Airlines	États-Unis	5 598	8	Chautauqua Airlines	États-Unis	780
9	Horizon Air	États-Unis	5 044	9	Air Wisconsin	États-Unis	6 859
10	Mesa Airlines	États-Unis	4 600	10	Horizon Air	États-Unis	6 481
Total			70 775				108 569

Source: Airline Business, mai 2001 et mai 2006.

285. En 2000, les cinq premières compagnies représentaient environ 45 pour cent du trafic, et en 2005, un peu plus de 50 pour cent.

286. En 2000, les dix premières compagnies représentaient environ 73 pour cent du trafic, et en 2005, 72 pour cent.

287. Le développement de groupes régionaux forts issus du rachat par les transporteurs indépendants des ex-filiales des compagnies majeures a été décrit en détail dans la section consacrée à la franchise dans le document S/C/W/270 (page 91, paragraphe 259).

b) Europe

288. Le tableau 28 compare le trafic de passagers des dix premières compagnies régionales au début et à la fin de la période sous examen.

Tableau 28
Trafic des dix premières compagnies régionales européennes, en 2000 et 2005

2000				2005			
Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)
1	Crossair	Suisse	6 290	1	Lufthansa CityLine	Allemagne	5 978
2	Lufthansa CityLine	Allemagne	5 660	2	Air Nostrum	Espagne	4 689
3	KLM UK	Royaume-Uni	3 778	3	Austrian Arrows	Autriche	4 107
4	Delta Air Transport	Belgique	3 300	4	Aegean Airlines	Grèce	4 007
5	Eurowings	Allemagne	3 175	5	Régional	France	3 745
6	Air Nostrum	Espagne	2 758	6	Brit Air	France	3 484
7	British Regional Airlines	Royaume-Uni	2 523	7	BA Connect	Royaume-Uni	3 407
8	British European	Royaume-Uni	2 444	8	SN Brussels Airlines	Belgique	3 212
9	KLM cityhopper	Pays-Bas	2 167	9	Swiss	Suisse	3 084
10	Binter Canarias	Espagne	2 116	10	KLM cityhopper	Pays-Bas	2 922
Total			34 211				38 635

Source: Airline Business, mai 2001 et mai 2006.

289. Le marché européen est moins concentré que le marché américain. Ainsi au début de la période sous examen, les cinq premiers transporteurs représentaient environ 35 pour cent des passagers transportés (contre 45 pour cent aux États-Unis) et en 2005 un peu moins de 33 pour cent. Ces chiffres doivent cependant être nuancés par la multiplication des arrangements de franchise, et par les acquisitions faites par les compagnies aériennes majeures. Ces mouvements, qui apparaissent à l'exact opposé de la tendance américaine au "spin off"²¹⁶, ont été décrits en détail dans le document S/C/W/270, paragraphes 260 à 262, page 101.

²¹⁶ British Airways qui a vendu sa filiale régionale BA Connect à la compagnie Flybe en 2006 fait figure d'exception.

290. Une tendance spécifiquement européenne²¹⁷ est la transformation de certaines compagnies de transport régional en transporteurs à bas coûts. Ainsi, le transporteur régional Norwegian Air Shuttle a-t-il vendu sa flotte de Fokker 50 pour opérer des Boeing 737 sous le nom de Norwegian. Le transporteur britannique Flybe s'est également reconverti en transporteur à bas coûts, mais cette fois en essayant de faire jouer l'avantage de coût des nouveaux avions à turbopropulseurs, notamment le Dash 8 Q400. Flybe a d'ailleurs quitté l'association européenne des compagnies aériennes régionales (ERAA, European Regional Airline Association) pour rejoindre l'association européenne des compagnies à bas tarifs (ELFAA, European Low Fare Airline Association).

291. Les transporteurs régionaux considèrent que les conditions de concurrence avec les transporteurs à bas coûts sont faussées par les rabais et les aides que ceux-ci obtiennent des aéroports. L'encadrement récent de ces rabais et de ces aides par la Commission européenne est traité dans la section du document S/C/W/270 consacrée aux aéroports et dans la section III.A du présent document consacrée aux transporteurs à bas coûts.

292. La multiplication des liaisons de point à point par les transporteurs à bas coûts semble également remettre en cause la viabilité économique de la desserte point à point par les transporteurs régionaux au-dessus d'un certain seuil de trafic. Certains transporteurs régionaux tels que KLM Cityhopper commencent aussi à s'interroger sur la viabilité économique de hubs dédiés au transport régional (par exemple Bâle-Mulhouse et Clermont-Ferrand) et sur la pratique d'"arrivées par vagues"; ils envisagent d'autres modèles comme les hubs à flux constants déjà expérimentés par American Airlines à Chicago O'Hare et Dallas Fort Worth.

293. Des observateurs estiment que la forte croissance des transporteurs à bas coûts sur les liaisons point à point amènera les transporteurs régionaux européens à se concentrer comme aux États-Unis sur l'alimentation ("feeder") des avions des lignes principales. L'arrivée dans les flottes européennes du gros porteur Airbus A380, qui nécessite un fort réseau de "feeder" pour être opéré de manière économiquement viable, devrait encore renforcer cette évolution.

294. Toutefois cette fonction de "feeder" est simultanément contrariée par le fait que les transporteurs régionaux ont de moins en moins accès aux aéroports principaux du fait de la congestion en matière de créneaux, et de l'apparition d'un marché gris des créneaux. Cette évolution est décrite en détail dans la section consacrée aux créneaux dans la présente documentation.

295. En dépit de la concurrence nouvelle des transporteurs à bas coûts, les compagnies régionales ont continué à connaître pendant la période sous examen de forts taux de croissance et des opérations dans l'ensemble rentables quoique de manière moins spectaculaire qu'aux États-Unis.

296. Une évolution intéressante est l'extension des alliances globales à des transporteurs régionaux. Ainsi Star Alliance a-t-elle accueilli en 2004 le transporteur régional finlandais Blue1²¹⁸ qui par ailleurs avait conclu un accord de partage de code avec Lufthansa. De même, le transporteur régional Portugalia a-t-il rejoint l'alliance SkyTeam.

297. D'autres transporteurs se sont concentrés sur des marchés de niche tels que les passagers à haute contribution pour le transporteur belge VLM au départ d'Anvers et du London City Airport, ou les contrats d'obligations de service public.

c) Amérique latine

298. Le tableau 29 compare le trafic de passagers des cinq premières compagnies régionales latino-américaines au début et à la fin de la période sous examen.

²¹⁷ Mis à part l'expérience malheureuse d'Independence Air aux États-Unis.

²¹⁸ Finnair, la compagnie nationale finlandaise est, elle, membre de l'alliance rivale oneworld.

Tableau 29
Trafic des cinq premières compagnies régionales latino-américaines, en 2000 et 2005

2000				2005			
Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)
1	TAM	Brésil	5 000	1	Aerolitoral	Mexique	1 167
2	Rio-Sul	Brésil	3 954	2	SAM Colombie	Colombie	1 153
3	ACES Colombia	Colombie	2 553	3	Aires Colombia	Colombie	745
4	Bahamasair	Bahamas	1 066	4	Aerosur	Bolivie	661
5	Nordeste	Brésil	1 000	5	Aeromar	Chili	600
Total			13 573				4 326

Source: Airline Business, mai 2001 et mai 2006.

299. Quatre pays – le Brésil, l'Argentine, la Colombie et le Mexique – représentent à eux seuls 90 pour cent du trafic domestique régional de passagers de l'Amérique latine. Dans les autres pays d'Amérique latine, le marché domestique est trop petit pour assurer la viabilité des compagnies régionales qui ont donc besoin de routes transfrontières et par conséquent de régimes internationaux pour l'aviation libéraux.

300. Ces besoins peuvent contribuer à expliquer les dispositions de type ciel ouvert du Pacte andin et celles similaires, mais limitées aux lignes secondaires, de l'accord de Fortaleza qui lie entre eux les pays du MERCOSUR. Certains accords bilatéraux récents ont également allégé les restrictions portant sur la désignation et sur le cabotage, ainsi entre le Chili et l'Uruguay, et entre le Paraguay et la Bolivie. Le Chili et dans une moindre mesure l'Argentine ont fait de cet assouplissement un axe de leur politique bilatérale.

301. Sur le plan économique, le secteur apparaît très hétérogène. Pendant la période sous examen, plusieurs transporteurs régionaux ont été créés, comme Aerolineas Universal en Colombie, Star Up au Pérou, U Air en Uruguay, Aeropacifico en Équateur, OceanAir au Brésil et Lassa au Chili.

302. Plusieurs autres compagnies régionales ont été absorbées par la compagnie majeure qui les détenait, ainsi Nordeste et Rio Sul par Varig ou Austral par Aerolineas Argentinas. Les transporteurs régionaux souffrent, comme en Europe, de la concurrence des transporteurs à bas coûts, notamment au Brésil, du fait du succès impressionnant de GOL.

d) Afrique et Moyen-Orient

303. Alors qu'il existe une littérature considérable sur le développement des transporteurs de sixième liberté et des transporteurs à bas coûts au Moyen-Orient, ainsi que des bilans annuels réguliers sur l'Afrique, les seuls éléments dont on dispose sur le transport régional pour ces marchés figurent dans le tableau 30. Ce manque d'information doit sans doute être attribué au caractère encore embryonnaire du transport régional dans ces deux régions.

Tableau 30
Trafic des cinq premières compagnies régionales en Afrique et au Moyen-Orient, en 2000 et 2005

2000				2005			
Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)
1	Arkia Israeli Airlines	Israël	1 466	1	Iran Aseman Airlines	Iran	2 545
2	South African Express	Afrique du Sud	793	2	SA Express Airways	Afrique du Sud	1 010
3	Tuninter	Tunisie	483	3	TACV	Cap-Vert	688
4	SA Airlink	Afrique du Sud	478	4	South African Airlink	Afrique du Sud	626
5	Royal Wings Airlines	Jordanie	114	5	Arkia Israeli Airlines	Israël	509
Total			3 334				5 378

Source: Airline Business, mai 2001 et mai 2006.

e) Asie-Pacifique

304. Les seules données globales dont on dispose sur le transport régional dans la région Asie-Pacifique apparaissent dans le tableau 31.

Tableau 31
Trafic des dix premières compagnies régionales d'Asie-Pacifique, en 2000 et 2005

2000				2005			
Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)	Rang	Compagnie	Pays/ territoire	Passagers (milliers)
1	UNI Airways Corp	Taipei chinois	3 783	1	Shandong Airlines	Chine	4 012
2	Qantas Regionals	Australie	2 886	2	UNI Air	Taipei chinois	2 968
3	Qantas New Zealand	Nouvelle-Zélande	2 000	3	TransAsia Airways	Taipei chinois	2 959
4	Kendell Airlines	Australie	1 478	4	Merpati Nusantara	Indonésie	2 600
5	Airlink (Qantas)	Australie	1 282	5	China Eastern A/I Wuhan	Chine	2 321
6	Mount Cook Airlines	Nouvelle-Zélande	816	6	Bangkok Airways	Thaïlande	2 140
7	Bangkok Airways	Thaïlande	765	7	Mandarin Airlines	Taipei chinois	1 789
8	Air Tahiti	Polynésie française	650	8	Mount Cook Airlines	Nouvelle-Zélande	1 500
9	Hazelton Airlines	Australie	402	9	Eastern Australia Airlines	Australie	1 492
10	Air Mandalay	Myanmar	160	10	Regional Express	Australie	1 094
Total			14 222				22 875

Source: Airline Business, mai 2001 et mai 2006.

305. En Chine, le marché du transport régional est encore embryonnaire. En 2003, la flotte régionale se montait à 72 unités sur une flotte totale de 670 avions. En 2006, la proportion de la flotte régionale n'était plus que de 6 pour cent, dans une flotte il est vrai globalement en expansion. Selon les opérateurs chinois eux-mêmes, le marché est encore peu profitable à cause des taxes à l'importation des appareils, d'une tarification aéroportuaire indifférente à la taille de l'avion, d'une régulation jugée excessive des tarifs, et d'un réseau de routes encore imparfait. Le gouvernement chinois encourage le développement de l'aviation régionale dans certaines zones telles que le Nord-Ouest en allouant aux opérateurs des subventions et d'autres incitations.

306. Toutefois, des prévisions concordantes estiment que le potentiel du marché est considérable, et le constructeur Embraer par exemple a ouvert une usine en coentreprise avec le constructeur chinois AVIC I à Harbin pour produire ses avions de 50 places ERJ 145. L'autre constructeur civil chinois, AVIC II a entrepris également de développer un avion de transport régional de 90 places, l'ARJ 21 qui devrait entrer en service en 2009.

307. Un autre indice du potentiel de ce marché est la coentreprise Kunpeng Airways, fondée en 2006, entre Shen Zen Airlines et le transporteur américain Mesa pour opérer des avions de 50 places. Hainan Airlines a également commandé en 2006 50 Embraer ERJ 145 de 50 places, et 50 ERJ 190 de 106 places qui seront opérés à partir de Tianjin par une nouvelle filiale Grand China Express.

308. Très peu d'éléments sont disponibles sur les autres marchés asiatiques. On peut cependant relever l'importante commande en 2005 de turbopropulseurs ATR 72: 35 avions fermes et 20 options par le transporteur indien à bas coûts Kingfisher dont l'objectif est de créer à un coût raisonnable un réseau de "feeder" pour ses vols à bas coûts au départ des métropoles indiennes. Deccan Airways a également commandé 30 appareils de ce type.

309. Obéissant cette fois à des considérations de prix de carburant, Qantas a également commandé en 2004 pour son réseau régional QantasLink 17 turbopropulseurs Dash 8 au constructeur Bombardier.

310. Selon les prévisions 2005 d'Embraer, l'Asie-Pacifique représentera environ 13 pour cent de la demande pour les avions de 30 à 120 places au cours des 20 prochaines années, soit 1 000 appareils dont 590 en Chine, et 160 en Inde.

311. L'Inde encourage d'ores et déjà ce type de transport au moyen d'un programme d'incitations pour les transporteurs opérant des avions de moins de 80 places vers 48 petits aéroports nommément désignés. Ces incitations incluent cinq ans d'opérations en franchise d'impôts, des taxes réduites sur le carburant, et une exemption des taxes de stationnement et de navigation aérienne.

PARTIE D

AVIATION GÉNÉRALE

D. AVIATION GÉNÉRALE

312. Comme expliqué dans la compilation (paragraphe 119 à 135, pages 166 à 168) le secteur de l'aviation générale comprend deux sous-secteurs: l'aviation d'affaires et le travail aérien.

313. Il n'existe plus de données globales sur l'aviation générale depuis qu'en 1998 l'OACI a abandonné l'obligation faite à ses membres de fournir des données sur ce secteur.²¹⁹ Les données sont donc fragmentaires, partielles et hétérogènes. Le secteur de l'aviation d'affaires est relativement bien documenté car il constitue un débouché essentiel pour des constructeurs aéronautiques tels que Bombardier, Embraer, Dassault, Gulfstream ou Cessna. En revanche, le travail aérien, qui est souvent effectué au moyen d'avions à pistons et d'hélicoptères, par des petites et moyennes entreprises, très spécialisées et peu internationalisées, est peu documenté tant du point de vue économique que du point de vue réglementaire.

314. On aurait tort cependant de négliger l'importance économique de ces deux sous-secteurs, qui en terme de pilotes et de nombres d'appareils soutiennent la comparaison avec le secteur de l'aviation commerciale. Ils représentent en effet à eux deux les quatre cinquièmes des appareils civils et les deux tiers des pilotes employés.

315. D'un point de vue réglementaire, la période sous examen a vu une activité plus importante que la période étudiée dans le cadre du premier examen. Il est cependant frappant de constater que les questions d'accès au marché proprement dites n'ont représenté qu'une fraction mineure de ces activités réglementaires.

1. Évolution économique

a) Aviation générale dans son ensemble

316. L'OACI²²⁰ relève que l'essentiel des activités d'aviation générale est de nature domestique, mais qu'un plus grand nombre d'avions à long rayon d'action et l'amélioration des infrastructures au sol ont généré un volume croissant d'opérations internationales.

317. L'OACI reconnaît qu'elle n'est pas en possession de données chiffrées mondiales, mais note qu'en 2005 pour les seuls États-Unis, ce secteur avait contribué pour plus de 150 milliards de dollars EU au PIB et employé directement ou indirectement 1,2 million de personnes dont les revenus collectifs excédaient 53 milliards de dollars EU. Une étude de la Federal Aviation Administration d'avril 2003 avait évalué l'impact économique de l'aviation générale à 76 milliards de dollars EU, soit un peu plus de la moitié du chiffre susmentionné, ce qui semble témoigner d'une forte expansion depuis, avec toutes les réserves statistiques qui s'imposent.

318. Selon le Conseil international des associations de propriétaires et pilotes d'aéronefs (IAOPA, International Council of Aircraft Owner and Pilot Association) l'évolution depuis 2003²²¹ du nombre de pilotes employés, d'aéronefs en service et d'heures de vol effectivement accomplies dans le monde entier a été la suivante (tableau 32):

²¹⁹ Comme expliqué dans le rapport annuel 2003 de l'OACI, Journal OACI, n° 6, 2004.

²²⁰ Dans son "Bilan annuel de l'aviation civile 2005", Journal OACI, n° 5, 2006.

²²¹ Pas de données pour 2000, 2001 et 2002.

Tableau 32
Nombre de pilotes employés, d'aéronefs utilisés, d'heures de vol accomplies
dans le secteur de l'aviation générale, 2003-2005

	2003	2004	2005
Pilotes employés	1 million	1,3 million	1,3 million
Nombre d'aéronefs	368 000	370 000	385 000
Heures de vol	39 millions	39 millions	34 millions

Source: IAOPA.

319. On note dans ces chiffres de très fortes variations (plus 300 000 pilotes soit un quart de l'effectif en un an) et des incohérences probables (30 pour cent de pilotes en plus entre 2003 et 2004 pour piloter 0,5 pour cent d'avions supplémentaires). Cela est probablement dû, d'une part, au caractère extrêmement cyclique du secteur (la baisse des heures de vol de 2004 à 2005 de 39 millions à 34 millions s'explique entre autres par les coûts croissants de formation, de carburant et de maintenance, et les contraintes réglementaires) et, d'autre part, à l'imperfection du cadre statistique et à son raffinement progressif. Quoi qu'il en soit, en dehors des variations conjoncturelles, on ne peut que constater l'importance du secteur.

b) Aviation d'affaires

320. La définition la plus couramment utilisée notamment par l'OACI est celle donnée par le Conseil international de l'aviation d'affaires (IBAC, International Business Aviation Council) à savoir:

"Le secteur de l'aviation qui concerne l'opération ou l'usage d'avions par des compagnies pour le transport de passagers ou de marchandises en tant qu'éléments auxiliaires à la conduite de leur activité principale, volant pour des buts généralement considérés comme non ouverts à une réservation par le public en général et pilotés par des individus ayant au minimum une licence commerciale valide de pilote avec un certificat de vol aux instruments."²²²

321. L'aviation d'affaires est elle-même un secteur très hétérogène. Cette hétérogénéité est décrite dans une étude de l'OACI d'août 2005, sur l'accès aux aéroports de l'aviation générale et de l'aviation d'affaires ("International General and Business Aviation Access to Airports") en ces termes:

"Les avions d'affaires sont utilisés par des catégories de public différentes allant d'individus qui souvent volent avec des avions loués monomoteurs et à pistons, à des équipes de direction ou de vente appartenant à de grandes sociétés dont beaucoup possèdent des flottes d'avions multimoteurs à turbine, leurs propres équipages et leurs propres techniciens de maintenance. Alors que la majorité des vols d'aviation d'affaires sont conduits à la demande, c'est-à-dire sur une base non régulière, certaines sociétés ont des opérations régulières connues sous le nom de "navettes d'entreprise" ("corporate shuttles") qui sont en fait des compagnies aériennes propres à l'entreprise. Les sociétés qui utilisent des avions d'affaires utilisent des jets ou des turbopropulseurs modernes et multimoteurs ou des hélicoptères à turbines qui obéissent aux règles de sécurité les plus élevées. Les avions spécifiquement construits pour l'aviation d'affaires vont d'avions à piston à court rayon d'action et à quatre passagers à des jets bi ou tri moteurs pouvant transporter 19 passagers sur 11 000 kilomètres sans escale. Certaines sociétés utilisent même des avions de type commercial d'une capacité encore plus grande. Bien que les individus et les sociétés possèdent la majorité des avions d'affaires, l'aviation d'affaires peut aussi utiliser des arrangements juridiques tels que la location, la propriété

²²² OACI, "International General and Business Aviation Access to Airports", août 2005, paragraphe 211, page 3.

partagée, le partage de temps, les accords d'échange, les partenariats et les contrats de gestion d'avions."

322. Le nombre d'opérateurs d'aviation d'affaires croît régulièrement: 14 000 fin 2002, 14 500 fin 2003, 15 000 fin 2004.²²³ En effet, ce secteur a connu un vigoureux développement pendant la période sous examen notamment aux États-Unis mais aussi en Europe et en Asie du fait de la conjonction de plusieurs facteurs. Les deux facteurs les plus importants sont d'une part le manque croissant de fluidité du transport aérien régulier du fait de l'accroissement des mesures de sécurité et, d'autre part, la "démocratisation" – relative – de l'aviation d'affaires, notamment liée à l'émergence de schémas de "propriété partagée" et à la création de sociétés offrant des prestations d'aviation d'affaires sur une base horaire.

323. L'OACI décrit cette évolution ainsi:

"En partie à cause des restrictions d'accès aux aéroports et pour d'autres raisons y compris des mesures de sécurité accrues et la congestion du transport aérien mondial, l'aviation d'affaires a connu au cours des années récentes une profonde mutation. Autrefois réservée à une clientèle étroite de riches industriels ou de compagnies multinationales, elle a progressivement évolué en un instrument de travail pour des compagnies de plus petite taille et se trouve à la disposition de cadres de rang moyen. Il est largement reconnu que les coûts de l'aviation d'affaires sont plus que compensés par l'économie de temps et par l'efficacité additionnelle que cette aviation sur mesure peut apporter. Il a été observé que les utilisateurs de jets privés sont plus souvent des cadres moyens que dans le passé, et que la demande pour des vols privés long-courriers a notablement augmenté".²²⁴

324. Paradoxalement, ce succès de l'aviation d'affaires a entraîné la création par les compagnies d'aviation commerciales de services assez similaires:

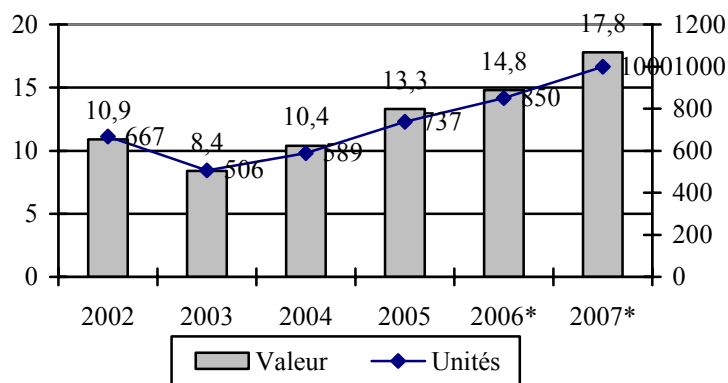
- des vols transatlantiques à prix fixe entre une ville européenne et une ville de la côte ouest des États-Unis avec des jets pouvant accueillir de dix à 18 passagers;
- des produits similaires à des copropriétaires d'avions d'affaires avec des tarifs variant avec la distance;
- des services réguliers sur des gros porteurs offrant 48 sièges en classe affaires (trois routes entre l'Allemagne et les États-Unis);
- des projets de services au moyen de petits jets subsoniques offrant quatre à cinq vols transatlantiques par jour afin de remplacer les anciens services supersoniques;
- des connections intra-européennes sur des avions d'affaires offertes aux passagers long-courriers à partir de l'aéroport de Munich.

325. Ce succès de l'aviation d'affaires se reflète clairement dans la production de nouveaux appareils et dans l'évolution des flottes (graphique 5). La production d'appareils a connu toutefois une assez forte récession en 2002 et 2003, avant de rebondir très nettement.

²²³ Pas de chiffres disponibles pour 2000, 2001 et 2005 (Journal OACI, n° 6, 2003, 2004 et 2005).

²²⁴ OACI, "International General and Business Aviation Access to Airports", août 2005.

Graphique 5
Production des principaux constructeurs de jets d'affaires (2002-2007)
en nombre d'appareils et en valeur (milliards de dollars EU)



Note: * Prévisions.

Source: Aviation Week & Space Technology, 16 octobre 2006.

326. La flotte d'aviation d'affaires comprend également des turbopropulseurs. Il n'existe pas de données globales permettant de comparer la flotte de jets et de turbopropulseurs en 2000 et en 2005. Toutefois, le tableau 33 détaillant par pays la flotte de jets et de turbopropulseurs en opération en 2005 donne une idée de l'importance respective des dix premiers marchés.

Tableau 33
Flotte d'avions d'affaires (jets et turbopropulseurs) en 2005

Rang	Pays	Flotte
1	États-Unis	16 827
2	Canada	814
3	Mexique	733
4	Brésil	722
5	Allemagne	440
6	France	415
7	Royaume-Uni	346
8	Venezuela	334
9	Afrique du Sud	306
10	Australie	268

Source: OACI, "Bilan annuel de l'aviation civile 2005", Journal OACI, n° 5, 2006.

327. Le nombre d'avions d'affaires a doublé dans la décennie 1995-2005. Les constructeurs espèrent que le marché de remplacement suffira à lui seul à maintenir la croissance et qu'il aura, avec les marchés non américains, un effet contracyclique en cas de récession aux États-Unis. Les prévisions faites par les producteurs aéronautiques sont extrêmement optimistes. Honeywell Aerospace estime ainsi à 9 500 unités d'une valeur de 156 milliards de dollars EU les nouvelles livraisons de jets d'affaires de 2005 à 2015, tandis que Rolls Royce prédit une production de 21 000 réacteurs d'une valeur globale de 27 milliards de dollars EU durant la même période.

328. Des investisseurs aussi réputés que le fonds Berkshire Hathaway de Warren Buffet ont fait le même pari: Berkshire Hathaway a racheté en 1998 la société NetJets qui possédait 650 avions en

2006, dont 100 en Europe.²²⁵ Ses opérations européennes ne sont devenues profitables que récemment. Cette société s'efforce maintenant de "démocratiser" son produit et a lancé deux programmes, NetJets Private Jet Card et NetJets Corporate Card, qui proposent un bloc de 25 heures de vol pour un ou deux ans à partir de 124 000 euros pour une disponibilité de l'avion dans les 24 heures. NetJets a étendu à partir de 2003 ses activités à la Russie, au Moyen-Orient et à l'Afrique du Nord.

329. D'autres sociétés de propriété partagée sont liées à des constructeurs telles que Flexjet (Bombardier)²²⁶ ou Travel Air (Raytheon). La part de ces sociétés de propriété partagée était estimée à 10 pour cent de la flotte en 2000 avec des prévisions de doublement de cette part en quelques années. Ces prévisions sont effectivement en train de se réaliser. Ainsi, en 2006, les schémas de propriété partagée représentaient environ 40 pour cent des commandes (fermes et optionnelles) des constructeurs majeurs.²²⁷ Les schémas de propriété partagée rencontrent également le succès sur le marché des turbopropulseurs. Ainsi la société luxembourgeoise Jetfly a-t-elle fait l'achat en 2006 de 14 turbopropulseurs en plus des onze avions de sa flotte actuelle. La part d'un huitième d'avions soit 62,5 heures de vol par an sur cinq ans est vendue entre 385 000 et 850 000 dollars EU selon le type d'avions par cette société qui envisage de se développer également au Moyen-Orient.

330. La "carte" semble être la prochaine étape de la "démocratisation" de l'aviation d'affaires. Il s'agit non plus d'acquérir une part de propriétés de l'avion (typiquement un huitième ou un seizième, fractions visiblement inspirées de la pratique maritime des quirats) mais des "blocs" d'heures de vol (22 à 100). Les programmes Marquis, Jet, Vector, Jetpass, Skyjet en sont des exemples. Une étude de la Banque UBS estime qu'aux États-Unis 500 000 ménages ont les moyens de participer à un programme de carte alors qu'ils ne sont que 100 000 à pouvoir s'offrir des parts de propriété partagée. Le secteur des cartes représenterait déjà 100 jets par an et devrait croître de 20 pour cent par an.

331. Avant les événements du 11 septembre, United Airlines, préoccupée par la désertion croissante des passagers à haute contribution, avait créé une filiale, Avolar, qui envisageait de se lancer à grande échelle sur le marché de l'aviation d'affaires. Cette filiale avait planifié l'achat de 200 avions d'affaires sur cinq ans. En mars 2002, United a dû annuler ces plans. Aucun projet similaire d'achat et d'exploitation d'avions d'affaires par une compagnie aérienne commerciale n'a réellement vu le jour depuis. Dans le même esprit mais avec un investissement bien moindre, Lufthansa s'est associé avec NetJets pour offrir à ses passagers de première classe et de classe affaire l'option de continuer leur voyage en avion d'affaires au départ de Munich et avec un choix de plus de 1 000 destinations²²⁸ à des coûts légèrement inférieurs à ceux de l'aviation d'affaires traditionnelle (4 500-5 500 euros pour un Munich-Lugano par exemple, quand l'heure de vol en multipropriété s'échelonne entre 3 500 et 8 000 euros).

332. Le secteur du taxi aérien, également appelé "charter à la demande", a connu, lui aussi, une forte expansion et une réelle internationalisation. Ainsi, la société suisse Jet Aviation, récemment rachetée par le fonds d'investissement allemand Permira, gère une flotte de plus de 160 avions-taxis en Europe (Zurich), en Asie (Hong Kong, Chine), au Moyen-Orient (Doubaï) et aux États-Unis (New Jersey). Au début de la période tout au moins, les deux marchés de la propriété partagée et du taxi aérien avaient une taille à peu près équivalente: 1,5 milliard de dollars EU pour le premier,

²²⁵ Contre 25 seulement en 2002, ce qui donne une idée de la croissance du marché.

²²⁶ Bombardier a cependant abandonné en mars 2002 la commercialisation directe de sa flotte et passé des accords avec sept compagnies européennes d'avions-taxis tout en conservant la marque-ombrelle Flexjet et la charge de l'organisation des plannings de vol. Bombardier avait procédé de même avec cinq autres compagnies d'avions-taxis lorsqu'il avait étendu ses opérations à l'Asie en février 2002.

²²⁷ Aviation Week & Space Technology, 16 janvier 2006.

²²⁸ Un des avantages de l'aviation d'affaires est de pouvoir accéder à des terrains d'aviation plus petits et plus nombreux et situés plus près des sites de production visités par la clientèle d'affaires.

1,8 milliard de dollars EU pour le second. Aucun chiffre équivalent n'a pu hélas être trouvé pour la fin de la période sous examen.

333. Historiquement, l'aviation d'affaires a vu le jour aux États-Unis qui en demeure le principal marché. En 2006, les États-Unis représentaient environ 70 pour cent du marché d'aviation d'affaires contre 10 pour cent pour l'Europe. Toutefois, d'après une étude publiée en février 2007 par la Direction générale de l'aviation civile française la part de l'Europe devrait passer à 16 pour cent du marché d'ici 2011 et la flotte mondiale d'avions d'affaires doubler dans les 20 prochaines années, passant de 25 000 à 50 000 avions. Dans le même temps, l'Amérique latine devrait atteindre 10 pour cent du marché et le Moyen-Orient et l'Afrique 4 pour cent, les États-Unis représenteraient encore à cette date 61 pour cent du marché.

334. Une récente étude d'Eurocontrol²²⁹, l'organisme paneuropéen de coordination des services de navigation aérienne révèle que le trafic d'aviation d'affaires en Europe a augmenté de 22 pour cent en terme de mouvements entre 2001 et 2005 tandis que le reste du trafic aérien ne croissait que de 10 pour cent. Cette étude indique également que le réseau d'aviation d'affaires couvre 100 000 paires de villes, soit trois fois le réseau de l'aviation commerciale. Plus de 40 pour cent des vols s'effectuent à vide, à des fins de repositionnement. La plupart des vols sont effectués entre deux villes qui ne sont pas desservies sans escale par le réseau commercial. L'aviation commerciale et l'aviation d'affaires comptent le même nombre d'opérateurs en Europe, environ 700 chacun. Toutefois, la taille du secteur de l'aviation d'affaires en terme de chiffres d'affaires est environ dix fois plus petite que celle de l'aviation commerciale ce qui signifie que beaucoup d'opérateurs n'ont qu'un ou deux avions. Seuls 9 pour cent des vols dépassent 2 000 kilomètres tandis que la moitié des vols s'effectuent sur des distances inférieures à 500 km. D'ici à 2015, Eurocontrol prévoit que l'aviation d'affaires devrait ajouter entre 0,3 et 0,7 pour cent (en cas de succès du modèle économique du taxi aérien au moyen de jets ultralégers) de croissance par an au volume du trafic de l'aviation commerciale qui doit par ailleurs croître de 3,3 pour cent par an.

335. La Chine est considérée par les professionnels comme un marché prometteur bien qu'en 2006, elle ne comptait que 12 avions d'affaires en opération et une dizaine en commande. Le développement du secteur y était entravé par la lenteur des procédures pour l'approbation des plans de vol (trois à cinq jours) et par des taxes d'atterrissage pouvant excéder le prix du carburant. Toutefois, en 2006, les délais des procédures d'approbation des plans de vol ont été réduits à six heures et 120 aéroports sur 400 sont devenus accessibles à l'aviation d'affaires contre seulement 50 en 2004.

336. D'après la Middle East Business Medium Aviation Association, l'aviation d'affaires au Moyen-Orient a généré un chiffre d'affaires de 500 millions de dollars EU en 2006, en affrètement (charters), maintenance et activité de soutien (contre 2 milliards de dollars EU en Europe). Le nombre d'heures de vol devrait doubler dans les cinq ans dans cette région.

337. Honeywell estime que l'Asie pourrait voir sa part de marché, actuellement à égalité avec celle de l'Europe, passer de 6,5 à 13 pour cent en cinq ans. Le marché japonais est d'ampleur limitée du fait de la très forte congestion des aéroports. En Corée du Sud, des considérations de sécurité nationale expliquent une certaine réticence des autorités à voir se développer le secteur. Pour les mêmes raisons, la possession d'un aéronef privé est interdite au Taipei chinois.²³⁰ Le marché indien est considéré comme prometteur mais n'a pas encore décollé.

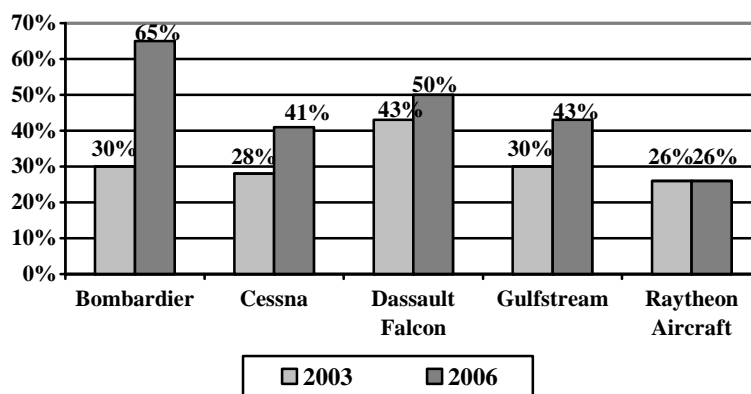
338. Par contre, le marché russe est un débouché considérable pour les constructeurs d'avions d'affaires ainsi que, plus curieusement, le Nigéria. Le Brésil et le Mexique constituent aussi des marchés importants.

²²⁹ Eurocontrol, "Getting to the Point: Business Aviation in Europe", Trends in Air Traffic, volume 1, 2006.

²³⁰ Aviation Week & Space Technology, 6 mars 2006.

339. En tout état de cause, la part des États-Unis dans les commandes des avions d'affaires, qui était de près de 80 pour cent au début de la période sous examen, baisse régulièrement et est tombée en dessous de 50 pour cent pour certains constructeurs (35 pour cent pour Bombardier en 2006) témoignant ainsi de l'essor du secteur, sans que pour autant la croissance du marché nord-américain ne faiblisse. Cette évolution est illustrée par le graphique 6.

Graphique 6
Pourcentage des ventes de principaux constructeurs d'aviation d'affaires
hors Amérique du Nord, 2003-2006



Source: Aviation Week & Space Technology, 16 octobre 2007.

340. Une autre évolution commerciale intéressante et récente est la production de jets ultralégers (VLJ – Very Light Jet) de trois à huit passagers et d'un coût inférieur à 3 millions de dollars EU l'unité par plusieurs constructeurs aéronautiques tels Embraer (Phenom 100 et 300), Adam (A700), Eclipse (Eclipse 500), Honda (Honda Jet), Cessna (Citation Mustang) et Piper (Piper Jet). Une nouvelle start-up basée en Floride, Day Jet, a commandé 240 Eclipse 500 à 1,5 million de dollars EU pièce et compte lancer prochainement au départ de cinq villes de Floride des services de taxis aériens dans tout le sud-ouest des États-Unis pour un prix de 1 à 3 dollars par mille. De même, la compagnie suisse JetBird a commandé 50 Phenom à 2,7 millions de dollars EU pièce à Embraer qui totalisait déjà fin 2006 plus de 350 commandes pour cet avion.

341. Si la viabilité de ce modèle économique de taxis aériens reste encore à prouver à cette échelle²³¹, les constructeurs, eux, investissent massivement puisque certaines prévisions²³² font état d'une production de 500 VLJ d'ici 2011. Des problèmes réglementaires ou semi-réglementaires tels que le développement de schémas appropriés d'assurance et de formation pour les VLJ restent également à régler.

c) Travail aérien

342. Le travail aérien est défini par l'OACI²³³ comme "l'opération d'un aéronef dans laquelle cet aéronef est utilisé pour des services spécialisés tels que l'agriculture, la construction, la photographie, la surveillance, l'observation et la patrouille, la recherche et le sauvetage, la publicité aérienne, etc."

²³¹ Bombardier, par exemple, a déjà une filiale d'avions-taxis Skyjet International qui en 2006 a transporté 20 000 passagers, réalisé 10 000 heures de vol et vu son activité progresser de 40 pour cent par rapport à l'année précédente.

²³² Forecast International, cité dans Aviation Week & Space Technology, 15 janvier 2007.

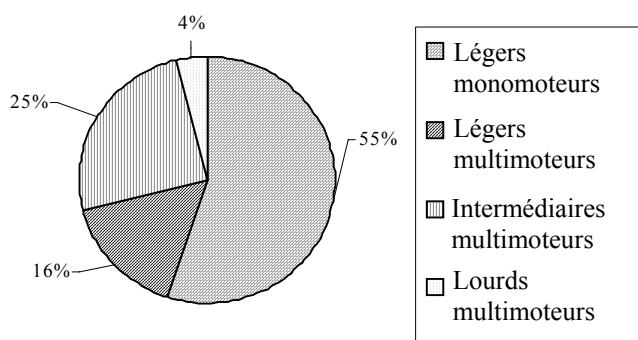
²³³ OACI, "Rapport annuel 2003", Journal OACI, n° 6, 2004.

Les classifications concevables pour ces activités ont été décrites lors du premier examen (compilation, tableau 11, page 172). L'OACI note que l'opération du travail aérien peut être qualifiée de commerciale ou de non commerciale en fonction du mode de rémunération de l'opération individuelle.

343. Les données en matière de travail aérien sont rares et fragmentaires. La seule étude au niveau mondial que le Secrétariat soit parvenu à se procurer porte non pas sur la période sous examen (2000-2005) mais très largement sur la prochaine période et a trait au seul marché des hélicoptères. L'équipementier Honeywell Aerospace en est l'auteur et elle mérite d'être citée car elle donne une vision globale du marché en termes de type d'appareil, de région d'utilisation et de type de client.

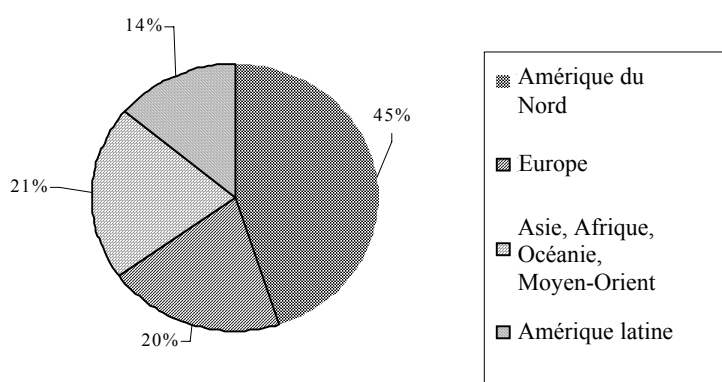
344. Cette étude publiée en 2004 prévoit qu'environ 2 400 hélicoptères seront livrés à des fins civiles entre 2004 et 2009 pour une valeur totale de 8,2 milliards de dollars EU. La répartition attendue de ces livraisons figure dans les graphiques 7 à 9.

Graphique 7
Prévisions de livraison d'hélicoptères par type d'appareil, 2004-2009



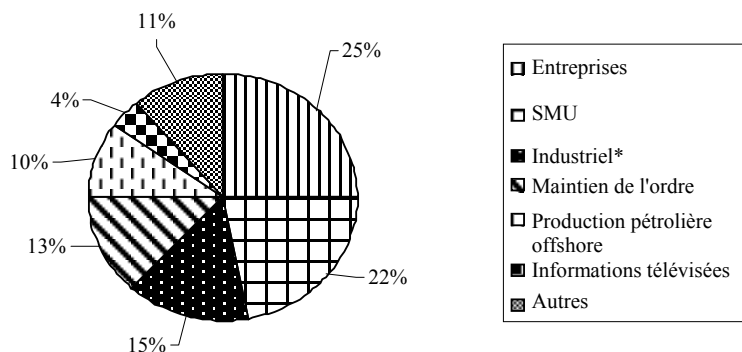
Source: Honeywell Aerospace, 2004.

Graphique 8
Prévisions de livraison d'hélicoptères par régions, 2004-2009



Source: Honeywell Aerospace, 2004.

Graphique 9
Prévisions de livraison d'hélicoptères par type de client, 2004-2009



Notes: * Y compris transport de cargaison, activité minière, construction, et surveillance d'infrastructure.
SMU = Services médicaux d'urgence.

Source: Honeywell Aerospace, 2004.

2. Évolution de la réglementation

a) Évolution au niveau multilatéral

i) OACI

345. La question de l'aviation générale n'a pas fait l'objet de contributions spécifiques lors de la cinquième Conférence mondiale du transport aérien tenue du 24 au 29 mars 2003 à Montréal. En revanche, dans le cadre du suivi de la Conférence sur l'économie des aéroports et des services de navigation aérienne tenue en 2000²³⁴ l'OACI a publié en août 2005 une étude sur l'accès aux aéroports de l'aviation générale et de l'aviation d'affaires.

346. L'OACI y énumère une série de restrictions imposées de par le monde par des aéroports congestionnés à l'aviation d'affaires. Le tableau 34 récapitule ces restrictions.

²³⁴ Pour de plus amples développements sur cette conférence, voir les sections de la compilation consacrées aux aéroports (pages 80 à 126) et aux services de navigation aérienne (pages 131 à 165).

Tableau 34
Restrictions imposées à l'aviation générale par les principaux aéroports mondiaux, 2005

Nom	Aéroport	Nature de la restriction						Commentaires
		Capacité	Allocation de créneaux	Taxe d'atterrissage	Environnement	Sûreté	Autre	
Amériques								
Argentine	Buenos Aires						X	Contraintes opérationnelles pour l'AG
Brésil	Congonhas						X	Contraintes opérationnelles pour l'AG
Brésil	Congonhas						X	Priorité aux compagnies aériennes pour l'usage des terrains et leur allocation
Brésil	S. Dumont						X	
Brésil	Pampulha						X	
Canada	Toronto Pearson		X					
Mexique	Mexico-B. Juarez						X	Fermé à l'AG
États-Unis	Bedford, MA				X			
États-Unis	Torrance, CA						X	Heures d'opérations, type d'aéronefs
États-Unis	San Diego, CA						X	Couvre-feu
États-Unis	Sta Monica, CA			X	X			
États-Unis	Teterboro, NJ						X	Restrictions de poids
États-Unis	Washington-Reagan, DC						X	Fermé à l'AG
États-Unis	Chicago O'Hare		X					
Asie-Pacifique								
Australie	Sydney						X	Liste d'aéronefs approuvés pendant le couvre-feu non actualisée
Australie	Adelaide						X	
Australie	Essendon						X	
Australie	Gold Coast						X	
Chine	Shanghai-Hongqiao						X	Fermé à l'AG
Chine	Yichang						X	Fermé à l'AG
Japon	Narita	X	X		X		X	Couvre-feu, limitations de stationnement
Japon	Haneda	X	X					Limitations de stationnement et de durée de vol
Japon	Kansai		X					
Japon	Nagoya		X				X	Couvre-feu
Japon	Chitose		X		X		X	Couvre-feu
Japon	Sendai		X		X		X	Couvre-feu
Japon	14 aéroports régionaux						X	Dépend de la disponibilité des services de douanes, immigration et quarantaine
Mongolie	Ulan Bator						X	Restrictions de l'approvisionnement en carburants
Thaïlande	Bangkok						X	Stationnement
Europe								
France	Paris-Charles De Gaulle						X	Correspondance avec le trafic commercial exigée
France	Nice						X	Stationnement
France	Lyon-Bron						X	Longueur de piste
France	Le Castelet	X						
Allemagne	Berlin-Tempelhof						X	Menace de fermeture
Allemagne	Frankfurt	X	X					
Allemagne	Munich		X					

Nom	Aéroport	Nature de la restriction						Commentaires
		Capacité	Allocation de créneaux	Taxe d'atterrissage	Environnement	Sûreté	Autre	
Italie	Rome-Fiumicino						X	Contraintes opérationnelles sur l'AG
Italie	Naples						X	Nombre réduit d'heures d'opérations, stationnement
Italie	Florence		X	X	X			
Pays-Bas	Amsterdam		X					
Norvège	Oslo						X	Obligation d'utiliser Gardermoen
Portugal	Lisbonne						X	Stationnement
Fédération de Russie	Petropavlovsk						X	Restrictions de poids
Espagne	Madrid-Torrejon						X	Stationnement
Espagne	Madrid-Barajas	X	X				X	Stationnement
Suisse	Genève		X					
Suisse	Zurich		X					
Royaume-Uni	Fairoaks				X			
Royaume-Uni	Northold		X					
Royaume-Uni	Heathrow	X	X					
Royaume-Uni	Gatwick		X					
Royaume-Uni	Stansted		X					
Royaume-Uni	London City				X			
Royaume-Uni	Farnborough		X					
Royaume-Uni	Manchester		X					

Note: AG = Aviation générale.

Source: OACI, "International General and Business Aviation Access to Airports", août 2005.

347. Toutefois, il convient de souligner qu'il ne s'agit pas de restrictions au sens commercial du terme puisque ce tableau décrit des discriminations au profit de l'aviation commerciale (quelle que soit la nationalité de ses opérateurs) et au détriment de l'aviation d'affaires (quelle que soit la nationalité de ses opérateurs). Au demeurant, l'étude de l'OACI ne fait allusion à aucune discrimination fondée sur la nationalité.

348. En 2005, l'OACI a développé avec l'aide du Conseil international de l'aviation d'affaires (IBAC) et du Conseil international des associations de propriétaires et pilotes d'aéronefs (IAOPA) une proposition d'amendement des règles internationales régissant l'aviation générale (partie 2 de l'annexe 6 de la Convention de Chicago). Ces amendements sont destinés à refléter les pratiques actuelles de l'industrie. Ils comprendraient des règles applicables à l'ensemble du secteur et d'autres spécifiques à l'aviation d'affaires, aux taxis aériens, aux aéronefs pilotés par leurs propriétaires et à la propriété partagée. Dans ce dernier cas, l'amendement n'a pas encore été déposé.

349. La Commission de la navigation aérienne de l'OACI a examiné cette proposition en octobre 2006 puis l'OACI l'a diffusée à ses membres au moyen d'une lettre aux États pour commentaires sur son acceptabilité avec un délai expirant au 15 juillet 2007. La Commission de la navigation aérienne de l'OACI puis le Conseil de l'OACI examineront les commentaires reçus. L'entrée en vigueur de ces amendements est envisagée pour novembre 2008.

ii) *Conseil international de l'aviation d'affaires (IBAC)*

350. Toujours au niveau multilatéral il convient de noter la tentative d'autoréglementation faite par les professionnels réunis au sein du Conseil international de l'aviation d'affaires sous la forme d'un code international pour les opérations d'aviation d'affaires (IS-BAO, International Standard for

Business Aviation Operation) publié en mai 2002.²³⁵ Il s'agit d'une série de procédures et d'exigences collectées auprès de départements de vols de multinationales en Europe et en Amérique du Nord et reflétant les standards et pratiques recommandés de l'OACI (Annexe 6, partie 2 de la Convention de Chicago). Ces règles couvrent notamment l'entraînement et la qualification des pilotes, la sécurité et des manuels génériques d'opération. Ils peuvent servir de bases à des audits. Ces règles ont été accueillies favorablement par plusieurs autorités aéronautiques.

b) Évolution au niveau bilatéral

i) *Accords de libre-échange conclus par les États-Unis*

351. Durant la période sous examen, le travail aérien a été, sous le nom de "services aériens spécialisés"²³⁶ (pour la définition de ce terme, voir la compilation, page 167, paragraphe 124) introduit dans tous les accords de libre-échange conclus par les États-Unis, comme il l'avait été dans l'ALENA. C'est le cas des accords avec la Corée, la Colombie, le Pérou, l'Australie, le Chili, les pays d'Amérique centrale (Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala), la République dominicaine, la Jordanie, le Maroc, Oman, Panama et Singapour. Cette inclusion concerne tant le commerce transfrontières que les investissements. Pour le commerce transfrontières, elle est typiquement libellée de la manière suivante:

"Le présent chapitre [commerce transfrontières des services] ne s'applique pas: ... c) aux services aériens, y compris les services de transport aérien intérieur et international, réguliers ou non, et les services auxiliaires de soutien autres que ii) les services aériens spécialisés."

352. Toutefois, les États-Unis conditionnent systématiquement cet engagement par une réserve libellée ainsi:

"Une autorisation du Ministère des transports (DOT, Department of Transportation) est requise pour la fourniture de services aériens spécialisés sur le territoire des États-Unis. Une personne de [nom du partenaire commercial] pourra obtenir une telle autorisation compte tenu de l'application du chapitre 10 (Commerce transfrontières) aux services aériens spécialisés."

353. Les services aériens spécialisés sont également couverts par le chapitre "investissement" de ces accords. Dans ce cas les États-Unis conditionnent également systématiquement leurs engagements par la réserve suivante:

"Les "aéronefs civils étrangers" doivent obtenir l'autorisation du Ministère des transports pour pouvoir fournir des services aériens spécialisés sur le territoire des États-Unis. Les "aéronefs civils étrangers" sont des aéronefs immatriculés dans un registre étranger ou immatriculés dans le registre américain mais qui sont possédés, contrôlés ou opérés par des personnes qui ne sont pas citoyens ou résidents permanents aux États-Unis (14 C.F.R. § 375.1). En vertu de la disposition 49 U.S.C., un citoyen des États-Unis est un individu qui est citoyen américain ou un partenariat dans lequel chaque membre est un citoyen américain ou une société américaine où le président et au moins les 2/3 du conseil d'administration et des autres cadres dirigeants sont citoyens des États-Unis qui est sous le contrôle effectif de citoyens américains et dans laquelle au moins 75 pour cent des votes sont possédés ou contrôlés par des citoyens américains."

²³⁵ Disponible à l'adresse suivante: <http://www.ibac.org/isbao/isbao.htm>.

²³⁶ La définition de ce terme, telle qu'on la trouve dans les accords, est la suivante: tous services aériens, autres que de transport, tels que la lutte aérienne contre les incendies, les survols touristiques, l'épandage aérien, la surveillance aérienne, la cartographie, la photographie aérienne, le transport de parachutistes, le remorquage de planeurs, l'utilisation d'hélicoptère à des fins forestières ou de constructions ou tout autre service aérien, agricole, industriel et d'inspection.

354. Les investissements dans les compagnies d'aviation d'affaires sont également inclus dans les accords sous réserve de la législation américaine sur le contrôle et la propriété, également applicable à l'aviation de ligne.²³⁷ Les partenaires commerciaux des États-Unis ont également fait des réserves couvrant leur législation sur la propriété des compagnies aériennes.

ii) *Relations entre les États-Unis et la Communauté européenne*

355. Curieusement, les relations bilatérales entre les États-Unis et la Communauté européenne en matière d'aviation d'affaires semblent essentiellement prendre la forme de contacts entre organisations professionnelles. Ainsi, la National Business Aviation Association des États-Unis (NBAA) a-t-elle relayé auprès de la FAA, la demande de l'European Business Aviation Association (EBAA) de relever le plafond annuel du nombre de vols charters transatlantiques autorisés (dits "occasional plane load charters") de six à 12 par an et d'avoir le temps d'approbation des plans de vol réduits de plusieurs semaines à cinq jours et à 48 heures dans le cas d'une seconde demande.²³⁸ Aucune décision de la FAA n'est encore intervenue à cet égard.

iii) *Relations entre la Communauté européenne et ses partenaires commerciaux*

356. Les accords de libre-échange passés par la Communauté européenne incluent systématiquement le travail aérien du fait de leur structure de liste négative et de l'absence de réserve concernant le travail aérien. En revanche, l'aviation d'affaires en est exclue car elle est couverte par la réserve excluant le transport aérien régulier et non régulier.

357. Les accords de libre-échange signés par la Communauté européenne depuis le début de la période sous examen (2000) l'ont été avec les partenaires suivants: ex-République yougoslave de Macédoine (Accord de stabilisation et d'association); Croatie (Accord de stabilisation et d'association); Algérie (Accord d'association); Égypte (Accord d'association); Israël (Accord d'association); Jordanie (Accord d'association); Liban (Accord intérimaire); Maroc (Accord d'association); Chili (Accord d'association); Mexique (Décision 2/2000 du Conseil conjoint CE/Mexique) et Afrique du Sud (Accord de commerce, de développement et de coopération).

c) *Évolution aux niveaux régional et national*

i) *Conférence européenne de l'aviation civile (CEAC)*

358. La Conférence européenne de l'aviation civile a constitué, en 2004, une task force sur la question de la propriété partagée.

359. Les conclusions de cette task force sont qu'un programme de propriété partagée et d'échange d'aéronefs devrait englober les éléments suivants:

- "a) la fourniture de services de gestion du programme par un unique gestionnaire de programme agissant au nom des propriétaires;
- b) la disponibilité de deux aéronefs ou plus pour les services;
- c) un ou plusieurs propriétaires par aéronef appartenant au programme, avec au moins un aéronef ayant plus d'un propriétaire;

²³⁷ Voir par exemple la sixième réserve américaine au chapitre investissement de l'accord États-Unis-Australie, annexe 1, page 6, à l'adresse électronique suivante: http://ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Bilateral/Australia_FTA/Final_Text/asset_upload_file350_3425.pdf.

²³⁸ Aviation Week & Space Technology, 5 juin 2006; site Web de l'EBAA: http://www.ebaa.org/content/dsp_page/pagec/home.

- d) chaque propriétaire possédant un pourcentage minimum (à déterminer) dans au moins un des aéronefs du programme;
- e) un accord sur l'échange d'aéronefs en location sans équipage entre tous les propriétaires;
- f) des accords pluriannuels entre les participants au programme, définissant les conditions de propriété, de gestion du programme et d'échange entre les propriétaires;
- g) une déclaration explicite dans un cadre juridique approprié selon laquelle l'exploitation d'un programme de propriété partagée relevant de la catégorie du transport non commercial privé serait requise, comme le serait une indication que les propriétaires de parts d'un programme de propriété fractionnée détiennent le contrôle opérationnel de l'aéronef du programme, mais qu'ils ont la possibilité de déléguer tout ou partie des tâches associées à l'exploitation de l'aéronef au gestionnaire du programme;
- h) une déclaration claire serait requise indiquant que le transport de passagers ou de biens ou toute opération contre rémunération ou en vertu d'un contrat de location au titre d'un tel programme est interdit;
- i) une interdiction de vente ou de location de l'intérêt d'un aéronef qui est inférieur à "l'intérêt minimum de propriété partagée" à moins que les vols associés à cet intérêt ne soient exploités sous un régime commercial par un transporteur aérien certifié, détenteur d'une licence; et
- j) une exigence selon laquelle les passagers d'un vol en propriété partagée doivent être "désignés" par le propriétaire pertinent."

360. La CEAC poursuit à l'heure actuelle les travaux sur les questions liées au contrôle opérationnel, aux obligations des gestionnaires de programme et des propriétaires de parts, à la responsabilité et à la sûreté.

ii) *Joint Aviation Authorities et Agence européenne de la sécurité aérienne (AESA)*

361. Peu avant d'être remplacés par l'Agence européenne de la sécurité aérienne, les Joint Aviation Authorities (JAA)²³⁹, équivalent européen de la Federal Aviation Administration, ont adopté les règles JAR-OPS 2 pour l'aviation d'affaires. Toutefois, ces règles n'ont pas été pleinement approuvées. Une nouvelle proposition émanant de l'EASA et largement basée sur l'ancienne proposition et sur les standards de l'OACI en cours de discussion (voir plus haut) sera publiée pour commentaire à l'été 2007. Les règles définitives de l'EASA (EASA OPS 2) ne sont pas attendues avant 2010.

362. Parmi les multiples questions en discussion, deux retiennent particulièrement l'attention des professionnels du secteur. La première est la question de la charge de la preuve pour la validation du système de gestion de la sécurité: les opérateurs plaident pour un contrôle *a posteriori* quand les États préféreraient un contrôle *a priori*. La seconde est la question du statut de la propriété partagée. Les règles européennes actuelles héritées des Joint Aviation Authorities considèrent les opérations sous le régime de la propriété partagée comme commerciales et les soumettent donc au régime JAR-OPS 1 qui régit les opérateurs de transport public. Les professionnels souhaiteraient que ces règles soient amendées pour correspondre globalement aux règles édictées par la FAA (FAR Part 91, Subpart K) qui considèrent ces opérations comme privées ou à tout le moins avoir l'option de choisir entre les deux statuts public ou privé.

²³⁹ Pour plus d'éléments sur la transition des Joint Aviation Authorities à leur successeur l'Agence européenne de la sécurité aérienne (AESA), voir le document S/C/W270, paragraphes 65 et 66, page 19.

363. Les JAA ont également proposé, avant de disparaître, des règles opérationnelles applicables aux hélicoptères (JAR-OPS 3) et au travail aérien (JAR-OPS 4) et ces propositions sont en cours d'examen dans le cadre du processus réglementaire de l'EASA.

iii) Communauté européenne

364. La Communauté européenne a adopté en 2002 des règles paneuropéennes de sûreté (Règlement (CE) n° 2320/2002 du 16 décembre 2002).²⁴⁰ La CEAC a entrepris d'amender ces règles et la proposition est en cours d'examen par un comité de conciliation spécial entre le Parlement et les États Membres. Les questions qui font en particulier débat sont la taille et le poids des bagages à main, la quantité de liquide pouvant être emportée à bord, la répartition des coûts de sûreté et l'application de ces nouvelles règles aux petits aéronefs, un point qui intéresse particulièrement les opérateurs d'aviation d'affaires. Le Règlement (CE) n° 2320 impose l'inspection des aéronefs d'un poids au décollage de moins de 10 tonnes métrique ou ayant au moins 20 sièges dans les aéroports ayant plus de deux vols commerciaux par jour. Plusieurs options sont envisagées pour abaisser ces seuils, certains États Membres comme le Royaume-Uni militant pour des règles plus sévères telles que celles qu'il applique via son plan national de sûreté aérienne (NASP – National Aviation Security Plan) qui se traduit par exemple par une inspection à 100 pour cent au London City Airport.

365. La Commission européenne a publié en février 2007 un document de discussion sur l'Aviation générale dans la Communauté européenne²⁴¹, ce document a fait l'objet de commentaires et de consultations²⁴² ainsi que d'un forum tenu en mars 2007.²⁴³ Ces consultations ont finalement fait l'objet d'un document de synthèse en date du 21 mai 2007.²⁴⁴

366. Un des éléments saillants de ce document est la constatation de l'absence de données systématiques sur le secteur de l'aviation générale y compris en matière de sécurité. Une autre conclusion est l'absence de clarté des définitions, leur hétérogénéité et l'absence de vision commune sur le sujet entre États Membres.²⁴⁵

367. Un autre élément frappant est le caractère marginal des préoccupations d'accès au marché. Les commentaires sont centrés pour l'essentiel sur des questions de construction aéronautique, d'accès aux infrastructures et à l'espace aérien, d'impact de nouveau type d'appareils (jets ultralégers et les avions sans pilotes – UAV), d'impact environnemental et de proportionnalité de la réglementation.

368. Compte tenu de la réorientation de la documentation sur les questions d'accès aux marchés (voir le document S/C/W/270, paragraphe 7, page 1) ces éléments ne seront pas traités à moins que les Membres n'en formulent la demande.

²⁴⁰ Voir également les références à ce règlement dans la section sur les aéroports du document S/C/W/270 (paragraphe 415 à 417, pages 135 et 136). Le texte de la réglementation est disponible à l'adresse suivante: http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&lg=en&numdoc=302R2320.

²⁴¹ Disponible à l'adresse suivante: http://ec.europa.eu/transport/air_portal/internal_market/general_aviation/doc/general_av_discussion_paper.pdf.

²⁴² Une version électronique des commentaires non confidentiels est disponible à l'adresse suivante: TREN-AIR-GENAV@ec.europa.eu.

²⁴³ Le compte rendu de ce forum et les présentations qui y ont été faites sont disponibles à l'adresse suivante: http://ec.europa.eu/transport/air_portal/internal_market/general_aviation/forum_en.htm.

²⁴⁴ Disponible à l'adresse suivante: http://ec.europa.eu/transport/air_portal/internal_market/general_aviation/doc/summary_of_contributions.pdf.

²⁴⁵ Décrite par le document de la manière suivante: "pour ce qui concerne les contributions des États Membres, il semble que leurs définitions et leur compréhension de l'aviation en générale diffèrent entre eux. Bien que d'une manière générale ils insistent sur le besoin de définitions claires et uniformes, aucune image claire n'émerge des contributions des États Membres".

369. Les seuls aspects d'accès aux marchés mentionnés dans le document concernent la propriété partagée pour laquelle les représentants du secteur font état d'une situation où l'égalité de concurrence serait imparfaite entre les États-Unis et la Communauté européenne du fait des règles des États-Unis pour l'instruction des demandes de permis pour les compagnies étrangères. Toutefois, ces mêmes professionnels font état de progrès récents en la matière.

370. Par ailleurs, au plan intracommunautaire et sur cette même question de la propriété partagée, les professionnels plaident pour l'abstention réglementaire des instances communautaires. Ils considèrent en effet que l'émergence de la propriété partagée n'entre pas en conflit avec les définitions existantes en matière d'aviation générale, et que les conclusions du groupe de travail de la Conférence européenne de l'aviation civile sur le sujet en matière de contrôle opérationnel, de supervision de la sécurité, de sûreté et d'assurance, ainsi que la révision des règles de base de l'AESA devraient suffire à cet égard.

371. Un exemple laisse penser que le travail aérien s'opère dans une large mesure dans un environnement libéral. Il s'agit de la compagnie CHC Helicopter Corporation basée à Vancouver et récemment vendue à des fonds d'investissement. Cette société dont le prix de vente a été évalué à 1,2 milliard de dollars EU opère 220 hélicoptères et deux tiers de ses revenus proviennent des services à l'industrie pétrolière. À cet effet, elle entretient entre autres 17 bases en mer du Nord, un espace largement régi par les règles communautaires ou communautaires élargies de l'Espace économique européen.

iv) États-Unis

372. Les services aériens spécialisés ne sont pas réglementés aux États-Unis comme un service de transport. Ils échappent par conséquent aux restrictions pesant sur le cabotage tant au niveau du cabotage consécutif/trafic transfrontières (prohibition) que des investissements (législation sur la propriété substantielle et le contrôle effectif par des citoyens américains). Les avions sous pavillon étranger ou les avions sous pavillon des États-Unis mais appartenant à des personnes physiques non citoyennes des États-Unis ou non résidentes permanentes aux États-Unis doivent subir un test de réciprocité afin d'obtenir leur licence d'opération. Ce test de réciprocité prend la forme d'une publication hebdomadaire des demandes reçues pour commentaire public afin de permettre aux opérateurs des États-Unis qui ne se verraient pas offrir les mêmes possibilités d'accès dans le pays d'origine du demandeur de le faire savoir aux autorités des États-Unis pour qu'elles en tirent les conséquences. Ce régime n'a pas connu d'évolution durant la période sous examen sinon les assurances d'obtention de la licence données aux partenaires des accords de libre-échange des États-Unis, un point déjà traité plus haut dans la section consacrée à l'évolution au niveau bilatéral.

373. Le secteur de l'aviation générale et en particulier celui de l'aviation d'affaires ont souffert des restrictions de vol temporaires et de l'interdiction de desservir l'aéroport de Washington National pour des raisons de sécurité. Une étude du consultant HBL Decision Economics²⁴⁶ évalue les pertes du secteur dues à ces mesures à 1,3 milliard de dollars EU entre le 11 septembre 2001 et mars 2004. La Transport Security Administration a imposé la création de "villes portail", par lesquelles les avions d'affaires doivent passer pour être inspectés avant de desservir le district de Columbia. La liste de ces villes portail a été élargie mais reste considérée comme insuffisante par les professionnels.

374. Un régime juridique spécifique pour la propriété partagée a été défini en juillet 2003 (FAR, Part 91, Subpart K). Ces nouvelles règles ont mis fin à ce qui était perçu comme un désavantage compétitif par les opérateurs de taxis aériens. D'une part, elles obligent les opérateurs de propriété partagée à respecter des règles plus strictes inspirées de celles applicables aux opérateurs commerciaux (Part 135) et d'autre part, elles donnent plus de liberté opérationnelle aux opérateurs de taxis aériens notamment en termes de pistes accessibles. Les nouvelles exigences concernent en

²⁴⁶ Aviation Week & Space Technology, 16 octobre 2006.

particulier la responsabilité juridique des gestionnaires de propriété partagée, les conditions de recrutement et d'entraînement des pilotes, les heures de travail, la maintenance et les obligations de tenue d'archives. Ces réglementations sont entrées en application progressivement au cours d'une période de 15 mois.

375. La principale préoccupation réglementaire des professionnels de l'aviation générale des États-Unis concerne un problème interne: la possible création de taxes sur les usagers de l'espace aérien dont ils craignent que le montant et l'assiette ne leur soient défavorables par rapport aux compagnies d'aviation commerciales. À ce jour, en effet, le système de navigation aérien est financé par l'affectation de la taxe sur les carburants à l'Airport and Airway Trust Fund, une affectation qui vient légalement à expiration en septembre 2007.

