

Séminaire DGTPE-Concurrence du vendredi 6 juin 2008

10h-13h

Centre de conférences Pierre Mendès France
Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi
139, rue de Bercy – 75012 PARIS

« Les alliances dans les transports »

La constitution d'alliances entre compagnies s'est multipliée dans le secteur des transports au cours des dernières décennies. De telles alliances se sont par exemple développées dans le transport maritime intercontinental, dès les années 1980, et semblent, depuis peu, se nouer dans le transport ferroviaire. Mais c'est dans le secteur du transport aérien que ces alliances sont les plus emblématiques et les mieux documentées.

La libéralisation du transport aérien a en effet profondément modifié le marché aux États-Unis d'abord, puis en Europe. La constitution de réseaux en étoile (*hub and spokes*) en est l'une des principales évolutions. Cette nouvelle organisation, dont la mise en œuvre a accompagné la libéralisation, abandonne la logique de desserte de point à point, au profit d'une desserte en étoile, *via* un *hub* central. Les avantages des réseaux en étoile sont multiples. En particulier, ils permettent de desservir des aéroports pour lesquels le trafic ne serait pas suffisant pour justifier l'exploitation d'une desserte point à point. Les réseaux en étoile permettent également de réduire, à offre constante, les coûts d'exploitation pour les compagnies aériennes.

L'un des principaux corollaires des réseaux en étoile est la constitution d'alliances, voire la fusion, entre compagnies aériennes. Le premier objectif poursuivi par les alliances consiste en effet à augmenter l'offre de service grâce au mécanisme de partage de code (*code sharing*). Cette pratique permet aux compagnies d'augmenter le nombre de destinations qu'elles exploitent et offre donc la possibilité d'attirer une clientèle plus large. De telles alliances peuvent aussi permettre de contourner les restrictions qui existent encore sur de nombreux services de transport aérien internationaux, malgré le nombre croissant d'accords dits de « ciel ouvert » (« *open sky* » *agreements*). Enfin, la constitution d'alliances est également liée à la généralisation des programmes de fidélisation (*frequent flyer programs*), qui sont d'autant plus attractifs pour les passagers que les réseaux couvrent de nombreuses destinations à des fréquences rapprochées.

Le marché mondial est ainsi organisé autour de trois grandes alliances (*Star Alliance*, *SkyTeam* et *Oneworld*) qui contrôlent plus de la moitié du marché mondial de transport aérien. Les effets de telles alliances sur le marché aérien sont multiples et ambivalents.

D'un côté, la constitution d'alliances permet d'importantes économies d'échelle pour les compagnies aériennes qui devraient, dans un environnement concurrentiel, bénéficier aux consommateurs. De plus, les consommateurs profitent de l'augmentation de l'offre de service, tant en termes de destinations que de fréquence des vols, ce qui permet de réduire le temps d'attente par rapport aux horaires souhaités par le client.

De l'autre, la constitution d'alliances peut avoir des effets anticoncurrentiels comme l'illustrent les demandes d'impunité *antitrust* accordées par le Département des transports

américain (DoT) permettant notamment à différentes compagnies aériennes de coordonner leur offre commerciale et leurs politiques tarifaires. Les alliances permettent ainsi une intégration étroite des compagnies aériennes qui leur offre la possibilité de contourner les réglementations nationales interdisant les prises de participations étrangères dans le capital des compagnies nationales.

À cet égard, on observe qu'une évolution assez similaire a été à l'œuvre dans le transport maritime intercontinental, avec la constitution de réseaux en étoile et d'alliances, voire la fusion, entre armateurs de différentes nationalités. On observera par ailleurs qu'avant même la libéralisation des services de transport international de voyageurs, prévue pour 2010, des entreprises ferroviaires européennes, dont la SNCF et la Deutsche Bahn, ont constitué une alliance, *Rail Team*, qui pourrait préfigurer comme une expérience pionnière dans le secteur ferroviaire.

Quels sont donc les effets de ces alliances pour les consommateurs ? De quels outils disposent les autorités de concurrence face à leurs possibles effets anticoncurrentiels ? Comment les autorités de concurrence jugent-elles si de telles alliances ont des effets anticoncurrentiels ? De telles alliances ne renforcent-elles pas les autres barrières à l'entrée du marché (risque de pratiques prédatrices, question particulière des *slots* pour le transport aérien, effet verrouillant des programmes de fidélisation) ? Quels effets les accords de ciel ouvert peuvent-ils avoir sur ces alliances ? De telles alliances préfigurent-elles de futures compagnies aériennes mondiales à l'image de ce qui a pu se produire dans le transport maritime ? Ces phénomènes peuvent-ils émerger à grande échelle dans le secteur ferroviaire ?

Ces diverses questions seront examinées lors du débat entre **Marc Ivaldi**, directeur d'études à l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales, IDEI et Université de Toulouse I, et **Jérôme Philippe**, Avocat au barreau de Paris, associé du cabinet Freshfields Bruckaus Deringer. Le débat sera animé par **Anne Perrot**, Vice-présidente du Conseil de la concurrence.

À titre d'exemple, le cas de l'alliance *SkyTeam* sera discuté.