



Aperçu du secteur des compagnies aériennes : pourquoi la demande d'immunité antitrust de AA/BA est justifiée

27 novembre 2008

Lorsque American Airlines (AA) et British Airways (BA) ont déposé une demande d'immunité antitrust en 2002, l'espoir était mince qu'un accord puisse être conclu avec les autorités chargées de la réglementation aux USA et dans l'Union Européenne. Les nouveaux venus sur le marché UE-USA étaient interdits, et AA et BA étaient des sociétés concurrentes approchant un monopole effectif détenu sur les départs quotidiens entre Heathrow et les USA.

En 2007, la première phase du nouvel accord Open Skies UE-US a été atteinte. Depuis, plusieurs nouveaux entrants ont ouvert des vols sur ce marché lucratif. Cet accord a permis à ces nouveaux entrants sur le marché de changer radicalement le paysage concurrentiel à Heathrow et dans d'autres aéroports de l'UE. Au bout du compte, les passagers ont désormais un choix plus vaste que jamais de transporteurs, de niveaux de services et de nouvelles destinations sans escale. En conséquence, les clients des deux côtés de l'Atlantique devraient inciter leurs législateurs à approuver la demande d'immunité d'AA/BA.

Malgré ces changements concurrentiels, certains groupes de consommateurs et des concurrents tels que Virgin Atlantic (VA) se sont opposés avec véhémence à cette proposition. Virgin Atlantic prétend que si l'accord devait être approuvé, AA/BA auraient une mainmise sur les services Londres Heathrow-US, et pourraient suffisamment coordonner leurs plages horaires pour augmenter la demande, et donc les tarifs. Alors que l'immunité antitrust aurait, sans aucun doute, un certain impact sur la fréquence et les horaires que coordonneraient les deux transporteurs, au bout du compte, la demande des consommateurs et la pression des nouveaux concurrents permettrait de surveiller les tarifs et de fournir un choix alternatif de compagnies aériennes aux passagers à une échelle auparavant indisponible.

Depuis la mise en œuvre de l'accord Open Skies, nous avons vu de nombreuses compagnies telles qu'Air France, Delta, US Airways et Northwest commencer à défier les compagnies établies sur le marché Heathrow-USA. Alors que le ralentissement économique a temporairement réduit les efforts d'expansion de certaines compagnies comme Air France, ils sont l'exemple d'une concurrence saine découlant des marchés ouverts.

De plus, il existe un sérieux candidat potentiel sur le marché Londres-USA. BMI (BD) a redoré son blason auprès des passagers professionnels durant les derniers mois. En tant que seconde compagnie aérienne d'Heathrow, établir des liaisons directes vers les USA serait-il si lointain pour elle? La récente augmentation par Lufthansa de sa participation dans BMI est une autre preuve de la force et de la concurrence émergentes de Star Alliance qui travaille déjà sur le marché d'Heathrow en bénéficiant de l'immunité antitrust.

Ces dernières années ont également vu d'importantes expérimentations avec les liaisons transatlantiques entre d'autres aéroports londoniens tels Stansted et Luton, avec des résultats mitigés. Un changement tout à fait radical s'est produit à Gatwick lorsque des compagnies ont transféré, sous la forme d'un quasi-exode, leurs opérations de Gatwick à Heathrow peu après la mise en place de l'accord final sur Open Skies. Virgin Atlantic a également une opportunité unique de redéfinir l'expérience aéroportuaire Londres-USA puisqu'elle dirige un consortium qui propose de racheter l'aéroport de Gatwick à la British Aviation Authority (BAA). Si son offre est acceptée, la société aura l'occasion de faire préférer un autre aéroport qu'Heathrow à ses clients, grâce à une expérience aéroportuaire supérieure.

Globalement, nous pensons qu'il n'existe aucun argument convaincant pour s'opposer à la demande d'AA/BA pour la même immunité qui a déjà été accordée à de nombreuses autres alliances dans l'UE et aux USA. Nous pensons que son approbation permettra aux alliances des compagnies aériennes de lutter à armes égales, augmentera les pressions et au bout du compte, bénéficiera aux consommateurs.