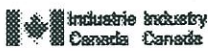


1999-3



Bureau de la concurrence

Strategis

Aide

Quoi de neuf

Carte du site

Opinion

Contexte

English

Auteur - Industrie Canada - Bureau de la concurrence

Date de diffusion - 1999-10-26

Commissaire de la concurrence

Commissioner of Competition

Télécopieur-Facsimile

(819) 953-5013

Bureau de la concurrence

Competition Bureau

Téléphone-Telephone

(819) 997-3301

Place du Portage I
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9

Place du Portage I *19^e étage*
50 Victoria Street
Hull, Québec
K1A 0C9

le 22 octobre 1999

L'honorable David M. Collenette, C.P., député
Ministre des Transports
Transports Canada
Place de Ville, tour C
Ottawa (Ontario)
K1A 0N5

Text 1 { p3: Vocaveurs - affaires
p13: points boni
p17: option 1.6 bar
Test de la double
p3: desapprobation des tarifs ???
Text 2

Monsieur,

Je vous écris en réponse à votre lettre du 30 août 1999 (ci-jointe en annexe A) dans laquelle vous demandiez mon point de vue concernant les aspects d'une restructuration possible de l'industrie canadienne du transport aérien sur des questions qui se rapportent à la concurrence.

Comme vous l'avez demandé, j'ai présumé premièrement qu'un seul transporteur dominant émergerait de ce processus; deuxièmement, que le cadre actuel concernant la propriété et le contrôle canadiens ne changerait pas; troisièmement, que les transporteurs étrangers n'auraient pas la permission de desservir les circuits intérieurs. Ces termes de référence excluent l'examen des politiques du gouvernement concernant la propriété étrangère et le cabotage - c'est-à-dire de permettre aux compagnies aériennes étrangères de desservir nos circuits intérieurs. Ces politiques sont les plus grandes entraves réglementaires à l'accès à l'industrie du transport aérien et le gouvernement pourrait désirer les revoir si un transporteur dominant émergeait.

Le Bureau de la concurrence assure que toutes les Canadiennes et tous les Canadiens profitent des avantages d'un marché concurrentiel, ce qui veut dire de bas prix, un choix de produits et un service de qualité. Pour ce faire, dans les cas de fusionnements possibles, le Bureau procède à un examen approfondi afin d'assurer que les fusionnements ne mènent pas à une diminution sensible de la concurrence. Toutefois, étant donné l'utilisation de l'article 47 de la Loi sur les transports au Canada qui suspend certaines parties de la Loi sur la concurrence, vos termes de référence et le court laps de temps mis à notre disposition, tel que demandé, cette lettre ne fera : a) qu'identifier les problèmes de concurrence du point de vue du Bureau et b) indiquer toute condition ou initiative gouvernementale qui, selon le Bureau, pourrait les atténuer.

*Join p13 points bonis
p15 option 1.6 bar
p17*

Selon le Bureau de la concurrence, si un transporteur dominant surgit de ce processus tel que décrit dans votre lettre du 30 août, il en résulterait d'importantes préoccupations en matière de concurrence sur la plupart des marchés intérieurs de passagers. Les clients les plus vulnérables sont susceptibles d'être les voyageurs d'affaires sur les marchés transcontinentaux, régionaux et locaux et les vacanciers sur les marchés locaux et régionaux. Des préoccupations en matière de concurrence peuvent aussi apparaître sur les marchés Canada-États-Unis, connus sous l'appellation de marchés transfrontière, et dans d'autres marchés internationaux.

À l'intérieur des termes de référence de cet avis, le Bureau de la concurrence a examiné autant de domaines que possible susceptibles de créer des conditions plus favorables à l'implantation de nouvelles entreprises ou à l'expansion des concurrents actuels. Aucune des recommandations génériques contenues dans cette lettre ne peut, à elle seule ou avec d'autres, assurer qu'il y aura une nouvelle entrée ou une concurrence efficace sur le marché. Ces recommandations ne constituent pas une liste détaillée de termes et conditions destinés à résoudre toute diminution sensible de la concurrence résultant d'un projet précis de fusionnement.

Le Bureau n'a examiné aucune transaction spécifique dans l'industrie du transport aérien et n'a pas cherché à avoir accès à des états financiers, à des contrats, aux stratégies d'affaires internes ou à des plans de commercialisation. Des recommandations plus précises suivraient tout futur examen d'un fusionnement en vertu de la *Loi sur la concurrence*.

En vue de préparer cet avis générique, le Bureau a interviewé plusieurs participants de l'industrie incluant des transporteurs aériens réguliers et nolisés, des autorités aéroportuaires, des groupes de consommateurs, des organismes de réglementation étrangers, et des académiciens. Il s'est aussi basé sur la connaissance d'experts économiques et juridiques dans ce secteur et a examiné la réglementation du transport aérien à l'étranger.

Le Bureau s'est aussi fié grandement à l'expertise et à la connaissance de ses propres experts qui ont été impliqués dans plusieurs analyses de fusionnements importants reliés à ce secteur. Ceci comprend l'examen du fusionnement des services informatisés de réservation d'Air Canada et des Lignes aériennes Canadien (Canadien) (1987), le fusionnement de Canadien et Wardair (1989), le projet de fusionnement d'Air Canada et Canadien (1992), la disparition potentielle de Canadien (1993), ainsi que les deux alliances d'American Airlines et Canadien (1994) et Air Canada et United Airlines (1996).

Bien que le scénario d'un transporteur dominant soit le point central de cette analyse, nous pensons que plusieurs recommandations contenues dans cette lettre pourraient être mises en place dans le contexte d'un transporteur non dominant au profit des consommateurs canadiens.

La première partie de cette lettre fait la synthèse des préoccupations historiques et actuelles en matière de concurrence que soulève un scénario de transporteur dominant, que ce soit par le fusionnement d'Air Canada et Canadien ou la disparition de Canadien.

La deuxième partie fait valoir un certain nombre de recommandations afin d'atténuer ces préoccupations. Elles sont regroupées en quatre catégories : modalités possibles de la restructuration, changements possibles aux politiques gouvernementales, changements possibles à la réglementation, changements possibles à la législation.

PARTIE I

Préoccupations historiques et actuelles en matière de concurrence

HISTORIQUE

La concurrence dans l'industrie du transport aérien a fait l'objet d'un examen approfondi devant le Tribunal de la concurrence en 1993. L'arrêt Gemini II¹ a examiné en détail les effets concurrentiels sur les marchés de transport aérien d'une disparition de Canadien. Comme l'a noté le Tribunal, « l'échec possible de Canadien est analogue, aux fins de l'analyse de la concurrence, à un fusionnement entre Air Canada et Canadien. »²

Après quatre semaines d'audition, le Tribunal de la concurrence a conclu que :

« Après avoir examiné la réduction initiale de la concurrence qui découlerait de l'échec de Canadien et la concurrence qui resterait et qui serait vraisemblablement créée, le Tribunal conclut que cet échec provoquerait indubitablement une diminution sensible de la concurrence sur la plupart, sinon sur la totalité des marchés du transport aérien des passagers sur les itinéraires du sud du Canada. Même sur les marchés à fort achalandage où l'on peut vraisemblablement s'attendre à l'arrivée de nouveaux concurrents, il est peu probable que les voyageurs bénéficient de la concurrence en ce qui a trait à des questions qui sont importantes pour eux, comme la fréquence du service, la gamme de services et les points pour les passagers assidus. En outre, même dans le cas des voyageurs qui accordent une importance primordiale au prix, on ne peut pas conclure qu'ils ne seront pas lésés par suite du retrait de Canadien des marchés à fort achalandage. Les deux grands transporteurs se font concurrence entre eux quant au prix. Tous deux répliquent également aux incursions des autres transporteurs qui offrent des solutions axées sur un prix plus bas et chacune de leurs réactions touche l'autre. »³

»³

parallelisme des prix - concurrent

Le Tribunal a fondé sa conclusion sur plusieurs facteurs : la dominance écrasante du transporteur national restant, la difficulté d'une entrée réussie, le manque de concurrence efficace restante et l'interdiction de la concurrence étrangère sur les marchés intérieurs.

Dans le cadre de son analyse de la concurrence, le Tribunal a adopté une paire de villes origine-destination comme un marché géographique pertinent puisque d'autres destinations ne sont pas assez rapprochées pour constituer des substituts pour la majorité des voyageurs. Dans le cas Gemini II, le marché du produit était « le service des transports aériens de passagers », ce qui inclut les passagers à délai critique (les gens d'affaires) et à délai non critique (les vacanciers).⁴

En 1990 (les plus récentes données disponibles pour les audiences du Tribunal), Air Canada et Canadien, et leurs affiliées, comptaient environ 96 pour cent de tous les passagers du réseau intérieur voyageant avec des transporteurs réguliers et environ 92 pour cent de l'ensemble des passagers du réseau intérieur. Par contre, les transporteurs nolisés représentaient moins de 4 pour cent de tous les passagers du réseau intérieur même s'ils comptaient plus de 20 pour cent des passagers sur des circuits transcontinentaux achalandés comme Toronto-Vancouver. Le résultat évident était que, dans la grande majorité des marchés de paires de villes, la société

combinée aurait eu en 1993 un monopole virtuel.

Le Tribunal a conclu que les transporteurs nolisés sont d'importants concurrents parce qu'ils offrent de bas prix pour les destinations de loisir. Toutefois, comme l'a dit le Tribunal, « les frêteurs ne se font concurrence que quant aux prix et leur influence à cet égard peut être atténuée par un grand transporteur comme Air Canada grâce à une gestion judicieuse du stock de places. »⁵

2 8 Le Tribunal a aussi noté que Canadien et Air Canada se font concurrence sur la gamme complète des caractéristiques des produits comprenant la fréquence des services, le choix de la catégorie de siège, les programmes de fidélisation, la distribution au moyen de leur système informatisé de réservation ainsi que les prix. Le Tribunal a conclu que « ... même si la présence de frêteurs est importante dans quelques uns des grands marchés, leur rôle est circonscrit et ils ne pourraient pas combler le vide concurrentiel qui serait créé en cas d'échec de Canadien. »⁶

En ce qui concerne les lignes aériennes régionales, la preuve non contestée de Canadien était que ses affiliées régionales dépendaient dans une large mesure du trafic de passagers qu'elle recevait et dirigeait sur les principaux circuits canadiens. Sans cet apport de trafic et les autres services que Canadien fournissait à ses affiliées régionales, toutes ces dernières, à l'exception d'une seule, auraient vraisemblablement disparu avec Canadien.

Comme nous le décrivons ci-dessous, le Tribunal a identifié un certain nombre d'entraves à l'accès qui rendaient difficile une entrée réussie à grande échelle, incluant le trafic d'apport, les programmes de fidélisation et les structures des primes. *Par incitation de l'intermédiaire*

2 3 **Le besoin de trafic d'apport.** En vue de desservir un réseau de services réguliers, le trafic d'apport des passagers est important aux deux bouts d'un circuit origine-destination. Il ajoute à la rentabilité et il permet un service plus fréquent. Par exemple, Wardair n'avait pas de trafic d'apport sur ses circuits transcontinentaux à partir de ses services régionaux et internationaux, puisqu'elle n'était pas propriétaire de transporteurs régionaux (comme Air Canada et Canadien l'étaient). De plus, il n'y avait aucun transporteur régional indépendant opérant dans le sud du Canada qui aurait pu s'engager à contrat avec Wardair. Cette dernière n'avait pas non plus le droit d'offrir un service régulier international dans une grande variété de destinations internationales (incluant les marchés transfrontière Canada-États-Unis).

7 8 **Les points de fidélisation et autres incitatifs.** Plusieurs incitatifs ont été identifiés pendant les audiences de Gemini II. Premièrement, on a déterminé qu'un programme de fidélisation grandement accepté est nécessaire pour attirer les voyageurs d'affaires. Deuxièmement, sans un grand volume de commerce, de nouveaux entrants auraient à payer aux agents des primes plus élevées que le transporteur dominant. De plus, c'est la pratique de l'industrie de payer des primes additionnelles (surprimes) en se basant sur la loyauté d'un agent de voyage. Ces surprimes peuvent avoir un effet d'exclusion lorsqu'elles sont utilisées par le transporteur dominant.

Même si le Tribunal a reconnu que des accords et des alliances parmi les transporteurs individuels peuvent atténuer ces entraves, il a trouvé que - lorsqu'on examinerait l'effet du regroupement des entraves à l'accès et compte tenu de l'absence de transporteurs aériens disponibles avec qui des transporteurs individuels pouvaient former des alliances - l'entrée

graduelle des transporteurs individuels leur causerait un désavantage important.

Le Tribunal a trouvé qu'il y avait des candidats raisonnables pour l'entrée d'un transporteur régulier sur les circuits Toronto-Ottawa-Montréal (le triangle de l'Est) et Vancouver-Calgary-Edmonton (le triangle de l'Ouest). Il a aussi trouvé qu'il y avait de la place pour l'expansion de transporteurs nolisés sur des circuits transcontinentaux. Cependant, le Tribunal a noté qu'avec la disparition de Canadien « la plupart des liaisons actuellement assurées par Canadien et ses affiliées seraient desservies par Air Canada qui jouirait d'un monopole. » Le Tribunal a continué en disant que « ... même sur les marchés où l'on peut s'attendre à l'entrée de nouveaux venus ou à l'accroissement des services de certains transporteurs, il n'y a aucune preuve révélant que, de par leur nature et leur importance, ces nouveaux venus ou ces transporteurs existants pourraient être considérés comme une solution de rechange raisonnable en cas de disparition de Canadien. »⁷

Le Tribunal a noté que les experts s'entendaient sur la question du cabotage. Les experts ont dit que si les transporteurs aériens étrangers avaient la permission de desservir le marché intérieur canadien, la concurrence sur les circuits intérieurs achalandés ne causerait pas de problème si Canadien disparaissait. Toutefois, le Tribunal a reconnu que le gouvernement canadien ne permettait pas le cabotage et qu'aucune preuve n'indiquait qu'il le permettrait dans un avenir prévisible.

LE CONTEXTE ACTUEL

Marchés intérieurs

Avant les audiences du Tribunal dans la cause Gemini II, le Canada a vu la disparition de Wardair, City Express et Intair. Depuis 1993, l'environnement pour une nouvelle entrée réussie dans le service des transporteurs intérieurs réguliers continue d'être difficile, comme le prouve l'entrée infructueuse de Nationair dans le triangle de l'Est, et de Vistajet et Greyhound sur les circuits transcontinentaux.

Une exception notable est l'entrée de WestJet Airlines Ltd. (WestJet) sur les marchés régionaux de l'Ouest, incluant le triangle de l'Ouest. De plus, quelques transporteurs nolisés - en particulier Canada 3000 - ont étendu leurs services intérieurs vers des circuits transcontinentaux.

WestJet est entrée sur le marché en 1996, adoptant le modèle à faible prix de revient utilisant un seul aéronef entre des paires de villes, dont Southwest Airlines a été le pionnier aux États-Unis. Son modèle d'affaires implique la stimulation de la demande pour un service aérien établissant des prix très bas - faisant de son service aérien une solution de rechange abordable aux services d'autobus, de train et d'automobile - et il vise les marchés mal desservis de l'Ouest au moyen d'un service par avion à réaction.

WestJet garde ses coûts d'exploitation très bas grâce à l'utilisation d'un seul type d'aéronef (B737-200) et en utilisant souvent ces aéronefs. WestJet évite aussi plusieurs des frais encourus par les transporteurs de réseaux tels que les programmes de fidélisation, les frais de repas et de réservation payés aux systèmes informatisés de réservation. Le résultat est qu'en 1998 WestJet totalisait environ trois pour cent des revenus provenant des passagers intérieurs. Puisque WestJet est basée seulement dans l'Ouest, elle a de ce fait une part du marché plus élevée sur les marchés auxquels elle participe, que ne semblent l'indiquer les chiffres globaux.

Toutefois, WestJet a indiqué publiquement qu'elle n'avait pas l'intention de prendre de l'expansion sur les marchés de l'Est dans un avenir rapproché. La société favorise plutôt un plan d'accroissement graduel.

En 1998, les transporteurs nolisés totalisaient environ cinq pour cent des revenus provenant des passagers intérieurs. Bien que les transporteurs nolisés offrent maintenant plus de circuits intérieurs qu'en 1993, leur cible demeure les marchés de vacances internationaux.

Sur le marché intérieur, il n'y a plus de distinction juridique entre les services nolisés et les services réguliers, les deux types étant assujettis au même type de licence d'exploitation. Dans cette lettre, nous utilisons le terme *service nolisé* en référence à un modèle d'affaires différent du service régulier offert par un transporteur qui a un réseau de vols. Il y a quatre principaux transporteurs au Canada que nous appelons des transporteurs nolisés sur le marché intérieur : Air Transat, Canada 3000, Royal Airlines et SkyService. Sur les marchés internationaux, il continue d'exister une distinction juridique et économique entre services nolisés et réguliers.

En se basant sur les renseignements recueillis dans le temps disponible, il semble que même s'il y a lieu d'être un peu plus optimiste qu'en 1993, la conclusion générale du Tribunal de la concurrence continue d'être aussi valide aujourd'hui qu'il y a six ans.

L'analyse préliminaire du Bureau démontre que les parts du marché combinées d'Air Canada et Canadien, incluant leurs affiliées, est supérieure à 80 pour cent de tous les passagers dans les 200 premiers marchés de paires de villes. Ces marchés totalisent environ 90 pour cent de tous les passagers du réseau intérieur.

Concernant les revenus provenant des passagers du réseau intérieur, les deux transporteurs totalisaient ensemble en 1998 plus de 90 pour cent du total des revenus intérieurs de l'environnement concurrentiel, ce qui inclut Air Canada, Canadien, les quatre transporteurs nolisés et WestJet.

En effet, les entraves à l'accès au service régulier à grande échelle du type offert par Canadien et Air Canada demeurent élevées. Même si les transporteurs nolisés pouvaient prendre plus d'expansion sur les circuits transcontinentaux, ils ne fourniraient pas une solution de rechange convenable pour les voyageurs d'affaires qui veulent un service annuel régulier ayant des correspondances pratiques en direction des villes internationales et régionales, un accès à un attrayant programme de fidélisation et la capacité de changer une réservation à court préavis.

C'est une question ouverte à savoir si le modèle WestJet dans l'ouest du Canada pourrait être repris de façon réussie dans le triangle de l'Est (Montréal, Ottawa et Toronto) ou dans les marchés régionaux sur les circuits plus courts. Nous traiterons à la partie 1.6 de la capacité des affiliés régionaux à devenir des concurrents efficaces.

Notre analyse préliminaire suggère qu'il y a plusieurs défis importants. Les transporteurs nolisés, WestJet et les transporteurs régionaux représentent des joueurs spécialisés qui ne peuvent pas reproduire les services et suppléer la concurrence à grande échelle comme Canadien et Air Canada.

En résumé, nous croyons que la disparition de Canadien ou un fusionnement avec Air Canada soulèverait de très sérieuses préoccupations en matière de concurrence sur les marchés des

transports intérieurs. Les clients les plus vulnérables sont susceptibles d'être les voyageurs d'affaires sur les marchés transcontinentaux, régionaux, et locaux et les vacanciers sur les marchés locaux et régionaux.

La Loi sur les transports au Canada, article 66

Il convient de noter que dans le contexte d'un transporteur dominant, il n'y pas de protection réglementaire efficace. L'article 66 de la *Loi sur les transports au Canada* donne à l'Agence canadienne des transports le pouvoir de faire réduire les pleins tarifs sur les circuits sujets à un monopole. Puisque 90 pour cent des passagers utilisent des tarifs réduits, cet article ne traite pas de la possibilité qu'un transporteur dominant puisse augmenter ses prix de façon relativement importante en réduisant la gamme de tarifs réduits ou le nombre de sièges disponibles à ces taux plus bas.

En plus des prix, en règle générale la performance des sociétés dominantes dans la plupart des industries concernant la qualité du service et le taux d'innovation est discutable. Le manque de mesures de protection efficaces pour les consommateurs dans ce nouveau contexte souligne le besoin d'action urgente et exhaustive afin de réintroduire la concurrence sur les marchés intérieurs. Tout engagement volontaire de société dominante est à notre point de vue un bien pauvre substitut à la rigueur d'un marché concurrentiel.

Les marchés transfrontière et autres marchés internationaux

Dans l'industrie canadienne du transport aérien, *transfrontière* signifie les circuits Canada - États-Unis et *international* signifie les circuits entre le Canada et d'autres pays étrangers. En plus des préoccupations nationales en matière de concurrence mentionnées ci-dessus, la naissance d'un transporteur dominant pourrait aussi soulever des préoccupations en matière de concurrence sur les marchés transfrontière et internationaux. Les préoccupations particulières dépendent de l'alliance internationale à laquelle se joint le transporteur dominant. De plus, il est important de noter que la vigueur des transporteurs en réseau dépend de leur capacité de réunir le trafic provenant du plus grand nombre d'endroits possible. La force des concurrents en réseau intérieurs sera donc augmentée s'ils peuvent aussi concurrencer sur les marchés internationaux et transfrontière.

Afin de fournir un contexte, en 1997 les marchés intérieur, transfrontière et internationaux représentaient respectivement 47,7 pour cent, 18,5 pour cent et 33,8 pour cent du total des revenus de l'industrie canadienne du transport aérien. Le marché transfrontière est de loin le plus grand marché international de services aériens pour l'industrie du transport aérien canadien, totalisant environ 60 pour cent de tous les passagers internationaux et 36 pour cent des revenus transfrontière et internationaux combinés.

Canadien et Air Canada se sont joints à des alliances internationales en vue de bénéficier de l'accès à de grands réseaux internationaux. Air Canada est membre du réseau Star Alliance qui comprend United et Lufthansa. Canadien fait partie de l'alliance OneWorld qui comprend American Airlines et British Airways.

Même si les données concernant les parts de marché, mesurées en termes de passagers ou de revenus, ne sont pas disponibles publiquement pour les marchés internationaux, le Bureau de la concurrence a fait des estimations des parts de marché en fonction du nombre de sièges offerts par les transporteurs réguliers. Le Bureau a évalué que les transporteurs canadiens

représentent 52 pour cent de la capacité régulière sur les circuits vers l'Europe et 55 pour cent de la capacité vers l'Asie.

Sur deux des trois marchés où les deux transporteurs réguliers canadiens fournissaient un service - le Royaume-Uni et le Japon - la part de marché combinée des transporteurs canadiens, basée sur le nombre de places disponibles, est de 72 pour cent et 68 pour cent respectivement. Ces données ne sont pas cohérentes avec la proposition voulant que lorsque plus d'un transporteur canadien est désigné pour desservir un circuit, le total des parts pour les transporteurs canadiens est plus bas que pour les transporteurs étrangers. Sur le troisième marché, Hong Kong, la part de marché combinée détenue par les transporteurs réguliers canadiens est de 45 pour cent des sièges disponibles. Cette part est restreinte par des limitations de fréquence contenues dans un accord bilatéral Canada-Hong Kong concernant les services aériens.

Si un seul transporteur dominant surgit qui fournirait la plupart des services internationaux en provenance du Canada, cela pourrait soulever des préoccupations en matière de concurrence sur certains marchés internationaux et transfrontière. Ces préoccupations seraient amplifiées si le transporteur dominant se joignait à une alliance dont les partenaires desservent les mêmes circuits internationaux.

PARTIE II

Recommandations

L'objectif de ces recommandations est d'atténuer les préoccupations en matière de concurrence en réduisant les entraves à l'accès, en facilitant de nouvelles entrées et l'expansion des concurrents existants, ainsi qu'en restreignant la capacité d'un transporteur dominant de se livrer à des agissements anticoncurrentiels. Compte tenu de la puissance commerciale du transporteur dominant qui résulterait du processus de restructuration, il est crucial de profiter de chaque occasion afin de créer et de promouvoir la concurrence. La plupart de ces recommandations pourraient aussi être mises en place dans le contexte d'un transporteur non dominant pour le bénéfice des consommateurs canadiens.

L'expression « nouvel arrivant » utilisée dans cette lettre fait référence tant aux transporteurs aériens canadiens existants qu'aux nouveaux transporteurs, autres que Air Canada et Canadien.

Les recommandations contenues dans cette section sont divisées en quatre thèmes :

1. Modalités possibles de la restructuration
2. Changements possibles aux politiques gouvernementales
3. Changements possibles à la réglementation
4. Changements possibles à la législation

1. MODALITÉS POSSIBLES DE LA RESTRUCTURATION

Cette partie trace les grandes lignes des termes et conditions qui pourraient être imposés au

transporteur dominant créé soit par la disparition de Canadien soit par le fusionnement de Canadien et Air Canada. Plusieurs des recommandations énoncées dans cette partie imposent des obligations au transporteur dominant selon des « *termes et conditions raisonnables* ». Quand cette expression est utilisée, nous présumons qu'un mécanisme d'arbitrage serait nécessaire afin de résoudre des différends concernant la nature exacte d'un terme ou d'une condition raisonnable.

Des lois pourraient être nécessaires pour établir des mécanismes de surveillance des conditions de comportement qui peuvent être imposées au transporteur dominant, tels que ceux énoncés dans les recommandations ayant trait aux primes des agents de voyages.

1.1 Accès aux aéroports

Bien que plusieurs recommandations relatives aux aéroports puissent concerner les actions du transporteur dominant, il y a aussi des questions qui demandent l'implantation par le gouvernement de règlements ou de lignes directrices en matière de politique. La nécessité de telles initiatives gouvernementales est constatée dans cette partie, lesquelles sont abordées dans les parties 2.1 et 3.1 qui traitent des changements en matière de politique et de réglementation.

Afin de créer un service concurrentiel, il est essentiel que les nouveaux arrivants canadiens puissent obtenir un accès raisonnable aux créneaux horaires de décollage et d'atterrissage ainsi qu'aux diverses installations aéroportuaires, telles que les portes d'embarquement, les passerelles de chargement, les billetteries et d'autres éléments d'infrastructure aéroportuaire.

Aéroports intérieurs

Créneaux horaires

Un « créneau horaire » est une heure prévue de départ ou d'arrivée disponible ou allouée à une ligne aérienne particulière à une date spécifique et à un aéroport donné. L'aéroport Pearson de Toronto est le seul aéroport canadien qui fonctionne présentement à pleine capacité. Par conséquent, la discussion qui suit portera sur l'aéroport Pearson. Toutefois, les mêmes principes pourraient s'appliquer à d'autres aéroports, tels que Vancouver ou Dorval, si des questions portant sur les contraintes en matière de créneaux horaires surgissaient.

À l'aéroport Pearson, Air Canada, Canadien, ainsi que leurs affiliées régionales, détiennent 75 pour cent de tous les créneaux horaires détenus par toutes les lignes aériennes et 92 pour cent de tous les créneaux horaires détenus par des transporteurs canadiens.⁸ Une préoccupation en matière de concurrence découle du fait qu'Air Canada et Canadien détiennent aussi une majorité importante des créneaux horaires aux heures d'affluence tôt le matin, en fin d'après-midi ou en début de soirée. Par exemple, durant certaines heures de choix lorsque les créneaux horaires sont tous alloués, comme de 8 h à 9 h ou de 17 h à 18 h, Air Canada et Canadien détiennent souvent plus de 75 pour cent des créneaux horaires disponibles. Cette part est plus élevée si leurs partenaires internationaux sont inclus. De plus, comme plusieurs créneaux horaires restants sont détenus par des transporteurs titulaires américains et d'outre-mer, il en résulte généralement que les autres transporteurs canadiens ne détiennent que peu de créneaux horaires, ou pas du tout, aux heures d'affluence.

Plusieurs facteurs peuvent avoir une influence sur l'étendue du problème que causeront à

l'avenir les contraintes en matière de créneaux horaires à l'aéroport Pearson. Dans le cas d'un fusionnement entre Air Canada et Canadien, la rationalisation pourrait libérer des créneaux horaires. Cependant, le transporteur fusionné pourrait chercher à bloquer un nouvel arrivant efficace en s'accaparant de créneaux horaires aux heures d'affluence et ce, en déplaçant des vols à partir des heures normales ou en offrant une fréquence accrue aux heures d'affluence.

De nouveaux créneaux horaires seront éventuellement disponibles au fur et à mesure que la construction avance à l'aéroport, laquelle inclut la construction de nouvelles pistes. Une telle nouvelle capacité doit être encouragée du point de vue de la concurrence. Cependant, en se fondant sur les procédures actuelles d'allocation de créneaux horaires, il est peu probable qu'un nouveau transporteur canadien puisse obtenir un nombre suffisant de créneaux horaires aux heures d'affluence à l'aéroport Pearson lui permettant de lancer un service concurrentiel (par exemple, des vols fréquents sur le marché court-courrier Montréal-Toronto-Ottawa).

Par conséquent, le Bureau recommande que le transporteur dominant cède, à la demande d'autres transporteurs canadiens, un nombre suffisant de créneaux horaires à l'aéroport Pearson et à tout autre aéroport canadien si des contraintes en matière de créneaux horaires surgissaient, à des heures raisonnablement rapprochées des heures demandées, afin de permettre la création d'une concurrence efficace sur les marchés intérieurs. Le Bureau de la concurrence recommande que les créneaux horaires soient alors alloués selon des règlements qui devraient être élaborés par Transports Canada (voir la partie 3.1).

De plus, tout créneau horaire présentement alloué à une affiliée régionale qui pourrait chercher à s'établir comme ligne aérienne indépendante du transporteur dominant devrait continuer à être détenu par cette affiliée, plutôt que par Air Canada ou Canadien. L'affiliée aurait aussi probablement besoin de créneaux horaires supplémentaires.



Installations aéroportuaires

Les nouveaux transporteurs pourraient éprouver de la difficulté à avoir accès à l'infrastructure aéroportuaire, telle que les portes d'embarquement, les passerelles de chargement, l'espace de comptoir et les installations de bagages, parce que plusieurs de ces installations sont sous le contrôle effectif d'Air Canada et de Canadien.

Au cours des nombreuses dernières années, Transports Canada a transféré l'administration de la plupart des aéroports importants au Canada à des administrations aéroportuaires à but non lucratif, dont certaines sont à même de convertir leurs installations pour permettre l'usage commun. Ces conversions pourraient régler en partie la question de l'accès et devraient être encouragées.



Le Bureau recommande que le transporteur dominant cède aux administrations aéroportuaires, selon des termes et conditions raisonnables, ses droits, en vertu de sous-baux ou licence, aux installations qui pourraient être converties à un usage commun, telles que les portes d'embarquement, les passerelles de chargement, les billetteries, les systèmes de bagages et les systèmes d'affichage de renseignements sur les vols. Le gouvernement fédéral pourrait fournir des incitatifs (par exemple, un loyer réduit) afin d'encourager l'adoption de cette recommandation par les administrations aéroportuaires (voir la partie 2.1).

Deux questions additionnelles ont été soulevées par les administrations aéroportuaires :

- 
- Dans certains cas, les administrations aéroportuaires ont des ententes avec des transporteurs qui incluent des clauses de majorité d'intérêt donnant aux transporteurs qui représentent deux tiers du débit de passagers la capacité de retarder des plans de développement en capital, incluant des plans pour de nouvelles portes d'embarquement et des terminaux. Le transporteur dominant devrait renoncer à de tels droits de façon à ce qu'il ne soit pas en mesure de retarder inutilement la construction de nouvelles installations.
 - Le partage des coûts des services aéroportuaires, tels que les services d'autorisation de sécurité et de dégivrage, suit la formule dite de Chicago selon laquelle les premiers 20 pour cent des coûts sont partagés également entre transporteurs, sans égard à leur taille, et les 80 pour cent restants sont partagés selon le débit de passagers. La formule a pour effet de produire, pour ces services, des coûts par passager beaucoup plus élevés chez les petits transporteurs, et cet effet est accentué lorsque Canadien et ses affiliées ne sont plus dans le portrait. Le Bureau recommande que 100 pour cent de ces frais soient prélevés au prorata du nombre de passagers.

Aéroports transfrontière

Dans le cadre de l'entente aérienne bilatérale Canada-États-Unis de 1995, le gouvernement du Canada a obtenu l'accès gratuit à 24 nouveaux créneaux horaires quotidiens aux aéroports O'Hare de Chicago et LaGuardia de New York. Le gouvernement a alloué 16 de ces créneaux horaires à Canadien et huit à Air Canada, sans que ces transporteurs n'aient eu à encourir de frais. Le Bureau recommande qu'un nombre suffisant de ces créneaux horaires soient rendus disponibles pour fins de transfert à de nouveaux transporteurs canadiens (voir la partie 2.1). Si cela est nécessaire, il recommande également que le transporteur dominant mette des portes d'embarquement et d'autres installations aéroportuaires à la disposition de transporteurs aériens canadiens qualifiés cherchant à exploiter des services transfrontière à ces aéroports. Le but de cette recommandation n'est pas de miner chez le transporteur fusionné sa capacité d'offrir des services fréquents, mais plutôt d'équilibrer les avantages de la fréquence de service et ceux de la concurrence.

Aéroports internationaux

Afin de connaître une percée internationale significative, un nouveau transporteur canadien aurait besoin d'accéder à des créneaux horaires et à d'autres installations aéroportuaires aux aéroports internationaux encombrés. Par conséquent, le Bureau recommande que le transporteur dominant soit obligé de faciliter le transfert de créneaux horaires disponibles, de portes d'embarquement ainsi que d'autres installations à des aéroports tels que les aéroports Heathrow de Londres et Narita de Tokyo afin d'accommoder un nouveau transporteur canadien. Voir la partie 2.1 pour des recommandations supplémentaires.

Recommandations

Aéroports intérieurs

Le Bureau de la concurrence recommande que :

- **le transporteur dominant cède, à la demande d'autres transporteurs canadiens, un nombre suffisant des créneaux horaires acquis à l'aéroport Pearson suite à la**

restructuration et à tout autre aéroport si des contraintes de créneaux horaires apparaissaient, à des heures raisonnablement rapprochées des heures demandées, afin de permettre la création d'une concurrence efficace sur les marchés intérieurs.

- le transporteur dominant cède aux administrations aéroportuaires, selon des termes et conditions raisonnables, ses droits, en vertu de sous-baux ou licence, aux installations qui pourraient être converties à un usage commun, telles que les portes d'embarquement, les passerelles de chargement, les billetteries, les systèmes de bagages et les systèmes d'affichage de renseignements sur les vols.
- le transporteur dominant renonce aux droits de *majorité d'intérêt* de façon à ce qu'il ne soit pas en mesure de retarder inutilement la construction de nouvelles installations.
- le transporteur dominant conclue les ententes nécessaires pour remplacer la formule de Chicago servant à allouer les coûts des services aéroportuaires par une formule qui est entièrement au prorata du nombre de passagers.

Aéroports transfrontière

Le Bureau de la concurrence recommande que :

un nombre suffisant de créneaux horaires aux aéroports O'Hare de Chicago et LaGuardia de New York soient mis à la disposition de nouveaux transporteurs canadiens par le transporteur dominant pour fins de transfert (voir la partie 2.1). Si cela est nécessaire, le transporteur dominant devrait aussi mettre des portes d'embarquement et d'autres installations aéroportuaires à la disposition de nouveaux transporteurs canadiens cherchant à offrir des services à ces aéroports et ce, selon des termes et conditions raisonnables.

Aéroports internationaux

Le Bureau de la concurrence recommande que :

un nombre suffisant de créneaux horaires à des aéroports internationaux tels que les aéroports Heathrow de Londres et Narita de Tokyo soient mis à la disposition de nouveaux transporteurs canadiens par le transporteur dominant pour fins de transfert (voir la partie 2.1). Si cela est nécessaire, le transporteur dominant devrait aussi mettre des portes d'embarquement et d'autres installations aéroportuaires à la disposition de nouveaux transporteurs canadiens cherchant à offrir des services à ces aéroports et ce, selon des termes et conditions raisonnables.

1.2 Programmes de fidélisation

Les programmes de fidélisation sont très importants pour attirer et conserver les voyageurs d'affaires. Les grands transporteurs de réseau peuvent offrir les programmes les plus attrayants parce que les clients ont plus d'occasions d'obtenir des points et de les échanger contre des destinations de vacances alléchantes. De nouveaux arrivants qui ont pour cibles les clients d'affaires éprouvent de la difficulté à faire concurrence parce qu'ils n'ont pas un grand réseau.

Ils pourraient essayer d'offrir des termes beaucoup plus généreux pour obtenir ou échanger des points, mais il leur manque encore un choix suffisant de destinations. À un moment donné, Wardair a offert jusqu'à trois fois plus de points qu'Air Canada et Canadien, mais cette tactique de commercialisation a échoué.

Les nouveaux arrivants pourraient tenter d'acheter des points de fidélisation d'une ligne aérienne déjà établie sur le marché qui serait, dans ce cas-ci, le transporteur dominant. Cependant, même si cet arrivant pouvait acheter des points, ses coûts seraient susceptibles d'être beaucoup plus élevés que les coûts encourus par le transporteur dominant.

Une façon de régler cette question serait de permettre aux nouveaux arrivants d'acheter des points dans le plan du transporteur dominant à un coût égal soit au coût du transporteur partenaire principal, soit au coût de transfert interne de l'affiliée, selon le plus bas des deux. Les nouveaux arrivants attribueraient de tels points pour tous leurs vols intérieurs et seraient en mesure d'offrir des points pour les routes transfrontière et internationales qui ne seraient pas, suite à une analyse de la concurrence, jugées suffisamment concurrentielles. Les points attribués par les nouveaux arrivants auraient les mêmes droits et privilèges que les points attribués par le transporteur dominant. Une mesure corrective similaire a été imposée par la Commission européenne comme condition d'approbation d'un certain nombre d'alliances.

Le désavantage de cette option est qu'elle renforce le programme de fidélisation du transporteur dominant et qu'elle développe l'image de marque du transporteur dominant aux dépens du nouvel arrivant.

D'après cette proposition, le nouvel arrivant devrait être en mesure d'étaler les coûts de démarrage sur un certain nombre d'années et d'avoir accès de façon non discriminatoire aux données relatives aux clients contenues dans le programme de points. De plus, le transporteur dominant aurait à fournir des engagements précis en matière de débit et de service afin de maintenir ou d'accroître la disponibilité des sièges de fidélisation pour les membres des plans de tierces parties. Il ne serait pas interdit aux nouveaux arrivants de posséder leurs propres plans ni de participer aux plans d'autres lignes aériennes.

Une autre option serait d'exiger que le transporteur dominant vende les plans de fidélisation d'Air Canada ou de Canadien à un nouvel arrivant canadien selon des termes et conditions raisonnables.

Recommandations

Le Bureau de la concurrence recommande que :

- les nouveaux arrivants aient la capacité d'acheter des points dans le plan du transporteur dominant à un coût égal soit au coût du transporteur partenaire principal, soit au coût de transfert interne de l'affiliée, selon le plus bas des deux :

◦ De tels points seraient attribués par les nouveaux arrivants pour tous leurs vols intérieurs.

◦ De tels points devraient également être offerts sur les routes transfrontière et internationales si une analyse de la concurrence menée au moment de la restructuration révélait une concurrence insuffisante sur ces routes.

Europe
pas comparable
au Canada
difficile d'avoir
grandes distances
enlever les
points

Non
pas vraie
concurrence

- Les points attribués par les nouveaux arrivants auraient les mêmes droits et privilèges que les points attribués par le transporteur dominant.

1.3 Surprises des agents de voyages

Les agents de voyages sont de loin le plus important mécanisme de distribution pour les voyages en avion, constituant plus de 75 pour cent des ventes de billets par les lignes aériennes régulières au Canada. Les lignes aériennes paient aux agents de voyages des primes de base fondées sur un pourcentage fixe du prix de vente du billet jusqu'à concurrence d'une certaine valeur plafond. Pour les réservations sur le réseau intérieur, les primes sont présentement de neuf pour cent du tarif aérien, mais elles sont limitées à 50 dollars pour un aller-retour et à 30 dollars pour un aller simple.

Les lignes aériennes offrent des versements de primes additionnelles, appelées surprises, lorsque les agents de voyages atteignent certains objectifs de ventes. Par exemple, si la part de marché d'un transporteur fondée sur les ventes pour une ville particulière était de 55 pour cent, la ligne aérienne ne paierait la surprise que si l'agent de voyages réservait 55 pour cent ou plus de ses ventes totales chez ce transporteur.

Le 15 octobre 1999, Air Canada a annoncé qu'elle réduirait les primes à cinq pour cent et qu'elle augmenterait les limites à 60 dollars pour un billet aller-retour à compter du 31 décembre 1999. Par conséquent, les surprises deviendront une source de revenus encore plus importante pour les agents de voyages.

Ces surprises incitent fortement les agents à faire affaires avec des transporteurs particuliers. Dans un environnement où il existe un transporteur dominant, les objectifs en matière de part de marché pourraient être fixés tellement haut que ces surprises créeraient un puissant effet d'exclusion.

Surprises : l'expérience européenne

Dans le cas récent d'abus de dominance impliquant British Airways et dans les conditions liées à l'approbation d'alliances, la Commission européenne s'est penchée sur l'élaboration de mesures correctives destinées à régler les problèmes des surprises des agents de voyages. Son principe de base veut que les modes de rémunération des agents de voyages soient fondés sur le volume des ventes et qu'ils ne soient pas directement ni indirectement liés à la loyauté des agents. La Commission a également adopté le principe à l'effet que les niveaux de primes devraient être fondés sur les économies de coûts de distribution ou sur une augmentation de la valeur du service fourni au transporteur par l'agent de voyages. De plus, dans le dossier British Airways, la ligne aérienne a accepté d'augmenter les primes seulement sur une base linéaire et de ne pas les lier aux ventes précédentes.

Bien que ces conditions puissent être imposées à un transporteur dominant sur le marché intérieur, elles seraient moins appropriées en ce qui concerne les marchés internationaux, sur lesquels les transporteurs étrangers peuvent choisir à partir d'un éventail de programmes de primes. Lors du calcul de la rémunération des agents de voyages, les transporteurs aériens devraient traiter séparément les ventes intérieures et transfrontière ou internationales, de sorte qu'aucun incitatif favorisant la réservation de billets intérieurs chez le transporteur dominant ne soit créé à cause d'incitatifs fondés sur le volume sur les marchés transfrontière ou

internationaux. Le transporteur dominant devrait obligatoirement conclure, avec les agents de voyages, de nouveaux accords qui refléteraient les conditions énoncées précédemment dans les six mois suivant toute restructuration.

Recommandations

Le Bureau de la concurrence recommande que :

- **pour le marché intérieur seulement, le transporteur dominant relie son système de rémunération des agents de voyages au volume des ventes seulement, sur une base linéaire, et ne le rattache pas directement ou indirectement à la loyauté des agents. Le Canada devrait examiner les principes adoptés par la Commission européenne en vue d'une éventuelle mise en application sur le marché canadien.**
- **le transporteur dominant doit négocier, avec les agents de voyages, de nouveaux accords qui refléteraient les conditions énoncées précédemment dans les six mois suivant toute restructuration.**

1.4 Aéronefs excédentaires

Bien que nous n'ayons pas eu l'occasion d'examiner d'offre spécifique, il est probable qu'un transporteur dominant se dessaisisse de ses flottes de B737-200, DC-9 et DC-10. Le B737-200 est un aéronef particulièrement important pour l'avenir de la concurrence intérieure parce qu'il constitue un bon aéronef complet favorisé par des exploitants indépendants, tels que WestJet et Royal Airlines.

si on continue à honorer quel
De plus, à cause des limites de l'Étape II² et des normes de sécurité élevées de Transports Canada, l'importation de plus vieux aéronefs au Canada peut prendre beaucoup de temps et s'avérer coûteuse. Afin de retarder la croissance des concurrents, le transporteur dominant pourrait considérer le remisage de ses aéronefs excédentaires, plutôt que leur vente. Afin d'empêcher que cette situation ne se produise, Le Bureau de la concurrence recommande que le transporteur dominant offre de transférer tous ses aéronefs excédentaires, soit possédés soit loués, à toute partie intéressée sur le marché intérieur avant de les vendre à l'étranger ou de les remiser ou de les retirer du service actif. Cette obligation devrait être en vigueur pour une période de temps raisonnable après la restructuration et serait exerçable selon des termes et conditions commercialement raisonnables.

Recommandation

Le Bureau de la concurrence recommande que :

- **le transporteur dominant offre de transférer, à l'intérieur d'une période de temps raisonnable après la restructuration et selon des termes et conditions raisonnables, tous ses aéronefs excédentaires, soit possédés soit loués, à toute partie intéressée sur le marché intérieur avant de les vendre à l'étranger ou de les remiser.**

1.5 Partage interlignes et partage de codes

Danger
Le partage interlignes fait référence aux accords conclus entre deux transporteurs n'ayant

aucun lien de parenté pour faciliter le service de correspondance. Ces accords prévoient l'imposition par les transporteurs d'un prix inférieur pour un billet combiné que pour deux billets achetés séparément. De plus, les transporteurs facilitent la billetterie et le traitement des bagages se rapportant au service de correspondance.

Dans un environnement où il existe un transporteur dominant, de nouveaux acteurs régionaux doivent être capables de négocier des accords de partage interlignes pour avoir accès au trafic d'apport du transporteur dominant. Cela permettrait à une ligne aérienne régionale de participer, par exemple, à un service de correspondance tel que Sudbury-Toronto-Francfort. Dans cet exemple, le transporteur dominant n'aurait pas d'incitation à utiliser les services d'un nouveau transporteur régional pour un tel circuit s'il disposait de son propre réseau régional. De la même façon, un nouvel acteur offrant des services transcontinentaux pourrait avoir besoin d'ententes de partage interlignes avec des transporteurs régionaux. Le Bureau recommande que le transporteur dominant soit obligé de négocier des accords de partage interlignes selon des termes et conditions commercialement raisonnables avec tous les nouveaux acteurs qui désirent de tels accords.

Dans sa forme la plus simple, le partage de codes se définit comme l'utilisation permise à des fins de commercialisation d'un code de désignation appartenant à une ligne aérienne par une autre ligne aérienne dans les systèmes de réservation informatisés, les horaires et les billets. Le partage de codes permet aux transporteurs d'accroître l'étendue de leur commercialisation parce que les vols à partage de codes sont considérés comme des vols connectés. Grâce au partage des codes, une correspondance interlignes sera affichée comme vol connecté dans le système de réservation informatisé, ce qui lui donnera une préférence d'affichage plus élevée que les vols interlignes concurrents - même si ces derniers possèdent un temps de vol plus court que celui avec partage de codes. Selon la paire de villes choisie, des agents de voyages occupés peuvent afficher plusieurs écrans d'options de vol, mais ils le font rarement. Une étude antérieure¹⁰ a démontré que les agents de voyage faisaient 80 pour cent des réservations à partir du premier écran d'options affiché et 50 pour cent à partir de la première ligne du premier écran. Il est évident que la préférence d'affichage est importante.

Le partage de codes peut prendre plusieurs formes et peut faire partie d'une alliance de commercialisation plus générale où deux transporteurs font d'autres changements pour aligner de façon plus exacte leurs horaires, les accès aux portes d'embarquement, les niveaux de service, le traitement des bagages et les programmes de fidélisation.

Le partage de codes dans sa forme la plus simple devrait devenir une obligation pour le transporteur dominant. Cela constituerait un prolongement de l'accord de partage interlignes entre le nouvel arrivant et le transporteur dominant. En tant qu'émetteur du billet, le nouvel arrivant pourrait rattacher son code aux vols pour lesquels il a un accord de partage interlignes avec le transporteur dominant.

Recommandations

Le Bureau de la concurrence recommande que :

- le transporteur dominant soit obligé de négocier des accords de partage interlignes selon des termes et conditions commercialement raisonnables avec tous les nouveaux arrivants sur le marché intérieur qui désirent de tels accords.

- les nouveaux arrivants aient la capacité de placer leurs codes sur ces vols pour lesquels ils ont conclu un accord de partage interlignes avec le transporteur dominant.

1.6 Dessaisissement d'un transporteur régional

Le dessaisissement de quelques-uns ou de tous les affiliés régionaux du transporteur dominant pourrait aider à établir de la concurrence sur les marchés intérieurs. Nous n'avons pas eu l'occasion d'examiner cette option en détail, et nous aurions besoin d'effectuer un examen complet du fusionnement avant de la recommander comme mesure corrective.

Dans l'éventualité du dessaisissement d'un transporteur régional, un certain nombre de questions devraient être abordées.

Premièrement, les transporteurs régionaux ne font pas concurrence au transporteur partenaire principal mais sont organisés de façon à desservir les marchés locaux et régionaux. Les aéronefs que les transporteurs régionaux peuvent utiliser, les circuits qu'ils peuvent desservir ainsi que les lignes aériennes commerciales partenaires avec lesquelles ils peuvent s'associer font tous l'objet de restrictions. Ces restrictions devraient être éliminées.

Deuxièmement, le succès des transporteurs régionaux dépend du trafic d'apport qu'ils reçoivent et envoient au transporteur principal. Sans l'accès à ce trafic d'apport, ils ne pourraient pas survivre dans leur structure actuelle. Une certaine forme de partage interlignes obligatoire et des accords de partage de codes entre le transporteur dominant et la ligne aérienne régionale dessaisie (ou les lignes aériennes dessaisies) seraient probablement nécessaires dans un avenir prévisible afin de soutenir ces transporteurs dessaisis.

Troisièmement, ces transporteurs régionaux dépendent financièrement et de façon opérationnelle des transporteurs partenaires principaux. Les transporteurs partenaires principaux contrôlent généralement un bon nombre d'arrangements et systèmes opérationnels et commerciaux dont une ligne aérienne indépendante a besoin, tels que les créneaux horaires, les portes d'embarquement, les espaces de comptoirs, et les passerelles de chargement aux aéroports, les locations d'aéronefs, les systèmes de réservations internes, la répartition des agents de voyages, le traitement des billets, la perception des revenus et la comptabilité.

Quatrièmement, les transporteurs régionaux profitent également de l'achat en gros de leur partenaire principal de certains items comme l'essence et les pièces de rechange, ainsi que de l'assurance collective. Ils partagent aussi les avantages de fidélité associés au programme de fidélisation du transporteur partenaire principal. En l'absence de mesures transitoires pour assurer que ces services continuent pendant un certain temps, le transporteur partenaire principal pourrait obliger le transporteur régional à fermer ses portes du jour au lendemain.

En se fondant sur l'hypothèse que le dessaisissement des transporteurs régionaux est réalisable et qu'il en résulterait des concurrents viables, le gouvernement devrait aborder les quatre points suivants.

Recommandations

Au cas où le dessaisissement d'un transporteur régional serait nécessaire, le Bureau de la concurrence recommande que :

- un transporteur régional dessaisi soit affranchi, par le transporteur dominant, de toutes les restrictions à sa capacité de faire concurrence, incluant les restrictions relatives aux aéronefs, aux circuits ou aux lignes aériennes partenaires.
- le transporteur dominant soit obligé de conclure des accords de partage interlignes et des accords de partage de codes avec toute ligne aérienne régionale dessaisie, selon des termes et conditions raisonnables.
- le transporteur dominant soit obligé de transférer à la ligne aérienne régionale dessaisie (ou aux lignes aériennes régionales dessaisies), selon des termes et des conditions raisonnables, des créneaux horaires, des portes d'embarquement, des comptoirs et d'autres installations comparables à celles dont il profite présentement.
- le transporteur dominant accorde à toute ligne aérienne régionale dessaisie (ou aux lignes aériennes régionales dessaisies) le même niveau de services financiers et opérationnels que celui qui est présentement fourni pour une période de temps transitoire raisonnable à des prix non moins avantageux que le plus bas de ceux qui sont présentement offerts aux lignes aériennes régionales ou à tout transporteur affilié restant.

Continuer

[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
http://strategis.ic.gc.ca