

Transport aérien en région

Feeders : Exit... transporteurs : Bienvenue.

A l'heure où plusieurs indices laissent croire à la fin prochaine des transporteurs aériens "feeders" qui comme Air Canada ont développé des zones de clientèle captives qu'ils ont surtarifés pendant des années pour générer les revenus nécessaires pour assurer leur compétitivité sur les marchés internationaux, il importe de bien comprendre pourquoi les modes d'opération de ces transporteurs semblent voués à l'échec et partant pourquoi les régions du pays doivent rapidement faciliter l'émergence de transporteurs indépendants de ces feeders. Le dinosaure volant qu'est devenu le monopole était non seulement un redoutable prédateur, mais aussi un agent de contrôle de l'offre de services qui par des manipulations tarifaires a réussi pour un certain temps à sélectionner ses clients en imposant des tarifs inabordables aux passagers aériens voyageant à des fins personnelles au pays. Entre 1988, première année de la dérèglementation et 2002, le tarif économique de base (Y) pour un billet d'avion dans une zone captive, sans concurrence comme les régions périphériques du Québec, a augmenté de 237% alors que l'indice des prix à la consommation pour la même période augmentait d'environ 30%. À ces augmentations dissuasives on doit ajouter l'apparition des taxes gouvernementales et autres, (Nav Canada, sécurité, taxes aéroportuaires etc.). En particulier, la TPS qui s'est ajoutée aux seuls passagers voyageant à des fins personnelles a rendu le prix des billets d'avion nettement prohibitifs pour les citoyens des régions. L'effet de ces prix excessifs s'est traduit 2 ans après leur introduction par une chute marquée de la clientèle voyageant à des fins personnelles. Dans les aéroports régionaux de la province, entre 1990 et 1995 le nombre de passagers a chuté de 38% alors que les prix avaient augmentés de plus de 91% depuis 1988. Ceux qui ont voulu laisser croire que ces chutes d'achalandage dépendaient d'une faiblesse de la demande dans les régions pourront à la lecture des informations transmises par Statistique Canada constater que la chute d'achalandage est directement reliée à l'accroissement vertigineux des tarifs consécutif à la prise de contrôle des régions par le duopole Canadian-Air Canada. Le duopole de "feeder" avait pour objectif premier d'alimenter leur réseau international respectif One world et Star qui eux-mêmes alimentaient entre autre l'industrie touristique mondiale.. Pour l'essentiel, depuis la dérèglementation, les prix des billets d'avion (soit le tarif du transporteur plus les taxes et autres surcharges) ont cru 10 fois plus rapidement que l'indice des prix à la consommation pour la même période.

Le gouvernement fédéral qui souhaitait voir son porte-étendard soutenir la concurrence des autres transporteurs internationaux tout en sachant que ses coûts d'opérations étaient beaucoup plus élevés que ses concurrents a voulu faciliter la transformation du territoire canadien en zone protégée de la concurrence ou encore en zone captive du duopole. Celui-ci pourrait ensuite mettre en place un mécanisme d'interfinancement de ses activités internationales en surtarifiant les clientèles domestiques. Ce mécanisme d'interfinancement était déjà décrit par la commission d'examen de la Loi Nationale des Transport de 1987 qui a publié son rapport d'examen en 1993. Celle-ci affirmait:

"Tant que les coûts unitaires des grands transporteurs canadiens ne seront pas plus proches des chiffres américains, il est probable que les premiers ne seront pas compétitifs sur les liaisons transfrontalières et de nombreuses lignes internationales et seront contraints de subventionner horizontalement ces dernières au moyen de tarifs élevés sur les lignes intérieures." CELTN p.130.

De cette sensibilité de nos politiciens pour le rayonnement du duopole, et devant les succès apparents du modèle américain de desserte, les uns et les autres se sont appliqués à mettre en place ce modèle pour préparer La signature de l'entente "Ciel Ouvert" en 1995..

"Nine years ago, America embarked on a campaign to sign Open skies deals in Europe and around the world. In themselves they are an improvement on the regulated traffic arrangements they replaced. But as way to get genuine liberalisation they are flawed. The template is that any American allowed to fly freely to and from a country, with no regulation on fares, routes or frequencies. In return, the sole flag carrier of the small country at the other end is allowed to collude on fares and capacity with its chosen American partner, *without being clobbered by antitrust law.*"¹

Au Canada, tout indique que le même modèle a été appliqué au détriment des passagers du réseau intérieur et plus particulièrement au détriment des régions périphériques pour lesquelles l'avion est essentiel pour assurer leurs liens avec les grands centres et les gouvernements. Déjà en 1994, avant la signature de l'accord Ciel ouvert

¹ The Economist, January 26th 2002, *No more squalid deals*, p.11.

Le regroupement des chambres de commerces des régions périphériques du Québec demandait au ministre des transport canadien de rétablir l'exercice d'une véritable concurrence dans le transport aérien au pays. Malheureusement le ministre a écarté notre demande et procédé à la signature de l'entente et de surcroît a présidé quelques années plus tard à la création du monopole.

“Les politiques “protectionnistes” mises en place par le gouvernement au bénéfice des transporteurs aériens (projet de loi C 32 , maintien des garanties de prêts aux transporteurs, la politique nationale aéroportuaire, la surtaxation, l'absence de suivi de la dérèglementation et de soutien à la concurrence active) associées à l'absence virtuelle de mécanismes de représentations des usagers(contrairement aux puissants “lobbies

La réalité géographique du Canada ne se prête pas à l'imposition du modèle de desserte en étoile à l'américaine que le duopole a implanté au début des années 1990. . En effet, les américains ont une population importante dispersée de façon relativement homogène sur un territoire autorisant une desserte en étoile. Les aéroports centraux peuvent compter sur le flux de trafic en provenance d'au moins trois directions. Or au Canada, le tiers de la population est situé dans le sud de l'Ontario et 90%de la population canadienne vit sur une mince bande est-ouest d'environ 150 km de large sur plus de 3,000 km le long de la frontière avec les Etats-Unis. Les canadiens des régions périphériques, bien que disposant d'un pouvoir d'achat nettement inférieur à celui de nos voisins, doivent se déplacer sur de plus grandes distances pour avoir accès aux villes-centre du pays et ce à des tarifs devenus nettement prohibitifs .Le tableau 1 donne l'évolution des tarifs et de l'achalandage dans les régions du Québec depuis la dérèglementation.Le contrôle absolu de l'offre de service et des tarifs a donné toute liberté à ces transporteurs-feeders pour subventionner leurs opérations internationales , à même les profits arbitraires générés sur les marchés captifs intérieurs.Les régions ont perdu au Québec plus de 40% de leurs passagers suite aux coûts exorbitants générés par ces feeders.

La dérive des régions ou comment accentuer l'éloignement des régions par l'application du modèle américain.

Alors qu'aux Etats-Unis , la plupart des régions sont à distance raisonnable d'un des grands centres urbains par un mode de transport autre, au Canada, le deuxième pays le plus vaste du monde et un des moins densément peuplés,les communautés des régions périphériques sont à des distances qui ne permettent pas d'autre choix que L'avion ou l'arrêt des déplacements .

Elles ont perdu l'accès aux grands centres à des coûts abordables . Cette perte a eu des impacts dramatiques sur les paramètres socio-économique . L'exode des jeunes, les difficultés de rétention de main d'œuvre stratégique, la difficulté de générer des entreprises de 2^{ème} et 3^{ème} transformation ont pris des proportions que les résultats du dernier recensement illustre bien..Le maintien de transporteurs feeders en région engendre une déstructuration sociale et économique qui doit être contrée rapidement..Les feeders ou tranporteurs en réseau ont des coûts d'opérations 2) des coûts reliés à la prédation et autres stratégies de maintien de territoires captifs, 3) des coûts reliés aux programmes de fidélisation pour voyageurs assidus(Un vice-président de Canadian airlines estimait ces coûts à environ 15% du prix d'un billet d'avion en 1994 3)des coûts d'équipes d'experts visant à influencer l'opinion publique et surtout les décideurs gouvernementaux4) des coûts reliés aux exigences de leur affiliation à un réseau qui ont amenés les tarifs aériens à des sommets jamais atteints.

En effet, non seulement les deux membres du duopole utilisaient les mêmes acrobaties tarifaires aux fins de prédation ou de sélection de leur clientèle mais de surcroît,ils pratiquaient ce que les inspecteurs du bureau de la concurrence qualifiaient pudiquement de “Parallélisme conscient des prix”. Ce parallélisme leur permettait de couper les prix simultanément sur des liaisons desservies par un concurrent qui aurait pu devenir encombrant ; ce fut le cas pour Nationair,(ses vols domestiques), Air Madeleine, City express etc....

Ces pratiques se sont poursuivies jusqu'à ce jour dans un contexte où les lois du marché étaient remplacées par une étroite collaboration entre le gouvernement et le duopole .Cependant .En fait, aujourd'hui se vérifie le principe d'Adams de la main invisible qui régit les lois de l'offre et de la demande. Lorsque des entreprises et des gouvernements choisissent d'empêcher la concurrence et de contrôler l'offre en appliquant intégralement un modèle de desserte américain sur un territoire et à une population qui n'ont rien d'américain, dans le but d'assujettir la demande à leurs objectifs ,la demande des passagers encourage naturellement l'émergence de

véritables transporteurs aériens qui ont entrepris de desservir leur clientèle selon les lois de l'offre et de la demande.

Ainsi apparaissent aux Etats-Unis, en Europe et au Canada des transporteurs dits à bas coûts(on devrait plutôt les qualifier de transporteurs à vrai prix) qui en fait sont sans liens ou obligations autres que d'offrir le déplacement d'un point à un autre des passagers de façon sécuritaire efficiente et à des coûts abordables. Les transporteurs à vrai prix partout dans le monde démontrent par les profits qu'ils génèrent et leur efficience qu'ils atisfont leur clientèle .Conséquemment les augmentations remarquables de leur clientèle indique que l'époque des " Feeders" ou transporteurs intégrés opérant dans des marchés captifs achève.

L'absurde modèle américain au Canada.

L'implantation du modèle américain au Canada était au départ une grossière erreur de jugement. Son implantation s'est d'ailleurs faite par des américains qui ont présidé entre autres le porte-étendard Air-Canada depuis plusieurs années ,on peut supposer qu' un canadien conscient des réalités de son pays ne pouvait pas accepter la mise en place d'un modèle aussi déstructurant pour les régions du pays. Sans entrer dans les détails , ce modèle devait établir un marché captif pour opérer dans des pays de faible population et y établir un réseau de quelques aéroports centraux auxquels les autres aéroports du pays dits les aéroports satellites seraient reliés..Si la signature de l'accord Ciel ouvert en 1995 s'est faite sur le modèle

des accords signés avec les petites républiques d'amérique centrale et du sud et avec les européens, la protection active du duopole par le gouvernement fédéral , le rôle de promoteur pris par le ministre des transports dans la création du monopole en 1999, l'article 47 de la Loi Nationale des transports qui autorise le ministre à empêcher selon son bon vouloir, l'application de la loi sur la concurrence , ou encore la complaisance continue du bureau sur la concurrence face aux comportements prédateurs et au "parallélisme conscient des prix"du duopole prendrait tout son sens . En effet, par ces accords intergouvernementaux, le porte-étendard du pays signant l'entente ciel-ouvert se voyait accorder l'accès à des aéroports américains à la condition qu'il permette l'accès à son territoire d'un transporteur "feeder"américain et qu'il maintienne le marché intérieur captif en rendant inopérant ou très complaisants les organismes anti-monopoles. De plus , les grilles tarifaires du modèle américain devaient être appliquées par les petits transporteurs nationaux sur leur territoire et sur le territoire américain.

Le grain de sable

En 1995 est créé dans l'ouest , le transporteur aérien à "vrai prix" WESTJET. Canadian , peu apprécié dans l'Ouest voit son marché se rétrécir comme peau de chagrin au profit de ce nouveau transporteur .En 1999, Canadian est en sérieuse difficulté et le ministre des transport utilise l'article 47 de la loi qui l'autorise à empêcher l'application de la loi sur la concurrence pour présider lui-même à la fusion du duopole pour créer un monopole qui contrôlera 80% du transport aérien au pays.Sur le plan pratique, le monopole opérera comme le faisait le duopole. Ses instincts prédateurs s'exerceront sur Canada 3000 et tenteront sans succès de s'exercer Sur WestJet.

En refusant de s'intégrer à un réseau international, en refusant de vendre des éléments fidélisants(points bonis ou autres), en contrôlant ses coûts , en refusant de se soumettre à une gymnastique tarifaire qui imposaient des prix élevés à la seule clientèle des plus riches gens d'affaire , employés de grandes entreprises et agents gouvernementaux et des prix réduits aux vacanciers qui en achetant des forfaits généraient pour le transporteur des commissions intéressantes)

Les prédateurs redoutables et leur talon d'Achille

La liste des compagnies aériennes victimes est longue , Greyhound, Nationair, City express, Air Madeleine ,Canada 3000 etc... on pourrait aussi ajouter la liste des compagnies qui dès le début des années 90 ont été acquises ou fusionnées pour former les membres du duopole Air Canada et Canadian qui jusqu'en 2000 a régné

sur le marché intérieur canadien sans partage., Les mécanismes pour détruire un concurrent pouvaient varier mais généralement le transporteur intégré augmentait la fréquence des vols sur les seules liaisons desservies par le concurrent éventuel et simultanément coupait les prix jusqu'à ce qu'à la faillite ou la disparition du concurrent éventuel.. Cet exercice était suivi du rétablissement des tarifs élevés et sélectifs des seules clientèles payantes qui prévalaient avant l'arrivée du concurrent. Ces comportements ont eu pour effet de déstructurer le transport aérien dans les régions dépendantes du transport aérien, particulièrement au Québec .

FEV 2002