



Transport aérien : pour un Canada à ciel ouvert

Le ministère fédéral des Transports semble prêt à profiter du mouvement actuel d'ouverture des marchés de transport aérien à l'échelle internationale pour poursuivre le processus de libéralisation entamé au cours des années 1980. Il envisage notamment la possibilité de permettre aux transporteurs étrangers d'offrir des vols entre les villes canadiennes – ce qu'on appelle le cabotage – et de revoir à la hausse la limite imposée à la propriété étrangère des transporteurs nationaux, actuellement fixée à 25 %. Il s'agirait dans les deux cas d'excellentes nouvelles pour les consommateurs et l'économie du pays en général.

L'Accord « ciel ouvert »

C'est en 1985, suivant les initiatives amorcées par les États-Unis en 1978 avec l'*Airline Deregulation Act*, que le gouvernement fédéral canadien a fait ses premiers pas en matière de déréglementation du transport aérien avec l'adoption de la *Loi sur le transport aérien*. Cette loi abolissait notamment les restrictions concernant les permis d'exploitation octroyés aux compagnies aériennes. Cependant, ce n'est que dix ans plus tard qu'une avancée majeure en vue d'ouvrir le marché à la concurrence étrangère a été accomplie, avec la signature de l'Accord bilatéral « ciel ouvert » avec les États-Unis. Celui-ci autorisait tout transporteur canadien ou américain à offrir des services aériens transfrontaliers sans restriction quant aux tarifs, à la fréquence des vols ou au type d'appareils.

Cet Accord « ciel ouvert », en permettant aux compagnies aériennes de mieux répondre aux besoins de leurs clients, a grandement facilité les déplacements des gens d'affaires et des voyageurs d'agrément, lesquels ont notamment pu bénéficier de plus de choix pour un nombre grandissant de routes transfrontalières. En effet, la capacité des services réguliers de transport aérien entre les deux pays a connu une forte croissance à partir de 1995 – dont une hausse soudaine et marquée de 25 % dès la première année¹.



Ainsi, le nombre de voyages par avion effectués par les résidents du Canada et des États-Unis entre les deux pays a progressé de 41 % dans les cinq années qui ont suivi la signature de l'entente². La figure 1 montre que la croissance du trafic transfrontalier de passagers a été de loin supérieure à la croissance de l'activité économique jusqu'en 2001, lorsque les effets négatifs de la récession et de l'éclatement de la bulle technologique aux États-Unis ont été amplifiés par les attaques terroristes à New York et la crise du SRAS.

De plus, le commerce de marchandises par avion entre les deux pays a presque doublé au cours de la deuxième moitié des années 1990, alors que le commerce de marchandises par tous les autres moyens de transports augmentait seulement de moitié. Les transporteurs canadiens ont amélioré substantiellement leur position concurrentielle sur le marché transfrontalier au cours de cette période, leur part du marché passant de 43,3 % en 1994 à plus de 50 % en 1999³.

En permettant plus de flexibilité en ce qui a trait aux tarifs, à la fréquence des vols et à la taille des appareils, l'accord a grandement aidé les compagnies aériennes à améliorer leur efficacité, comme en témoignent les coefficients de remplissage des principaux transporteurs qui ont augmenté de 10 % entre 1994 et 2000⁴. Au cours de cette même période, la productivité du travail, mesurée par le nombre de passagers-kilomètre par employé, a pour sa part augmenté de 18 %⁵.

1. Transport Canada, *Rapport annuel sur les transports au Canada 1996*, disponible à http://www.tc.gc.ca/pol/fr/rapport/anre1996/tc96_chapitre_4.htm.

2. Statistiques des transports en Amérique du Nord, Section 9 : Trafic nord-américain de passagers, disponible à <http://nats.sct.gob.mx>.

3. Transport Canada, *Rapport annuel sur les transports au Canada 2000*, tableau 13-15, p. 168, disponible à <http://www.tc.gc.ca/pol/fr/rapport/anre2000/tc2000fr.pdf>.

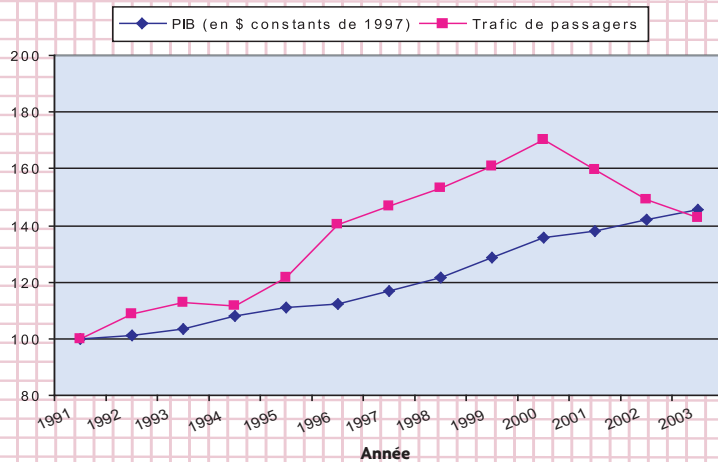
4. Transport Canada, Système d'information T-Facts, Transport aérien, statistiques d'exploitation.

5. Transport Canada, Système d'information T-Facts, Transport aérien, main-d'œuvre.



Figure 1

Évolution du trafic aérien transfrontalier et du PIB canadien 1991-2003 (1991=100)



Source : Statistique Canada, CANSIM tableau 379-0017; Transport Canada, *Rapport annuel sur les transports au Canada 1999*, disponible à <http://www.tc.gc.ca/pol/fr/rapport/anre1999/tc9900af.pdf> et *Rapport annuel sur les transports au Canada 2003*, disponible à <http://www.tc.gc.ca/pol/fr/rapport/anre2003/tc2003af.pdf>; calculs de l'IEDM.

Des bénéfices supplémentaires

L'élimination des restrictions concernant le cabotage et la propriété étrangère pourrait apporter d'importants bénéfices supplémentaires à l'industrie canadienne et aux voyageurs. D'une part, la hausse de la limite en matière de propriété étrangère donnerait aux transporteurs canadiens accès à un marché de capitaux élargi, ce qui aurait un effet stabilisateur important étant donné la nature plutôt volatile de l'industrie. De plus, cette mesure faciliterait l'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur et permettrait aux petits transporteurs qui désirent élargir ou améliorer leur flotte d'attirer le capital nécessaire au financement de leur expansion. Réciproquement, les investisseurs canadiens pourraient augmenter leur participation dans des compagnies étrangères et les compagnies canadiennes pourraient étendre leurs opérations sur d'autres marchés.

D'autre part, comme dans n'importe quel secteur, la concurrence accrue exercerait une pression à la baisse sur les prix⁶. Elle entraînerait également une augmentation du nombre de vols et un choix de destinations plus varié. Une étude américaine indique qu'une plus forte concurrence est associée à une

réduction des délais d'attente⁷. De nouvelles liaisons plus directes et plus fréquentes seraient particulièrement bénéfiques pour les gens d'affaires pressés, qui n'auraient plus autant besoin de faire escale dans un aéroport à mi-trajet avant d'arriver à destination.

Le meilleur exemple de libéralisation internationale est l'intégration du marché aérien au sein de l'Union européenne. Depuis 1997, tout transporteur provenant d'un des pays membres peut exploiter des liaisons à l'intérieur de n'importe quel pays de l'Union européenne, agissant comme s'il avait la nationalité du pays en question. La réduction des obstacles à l'entrée de nouveaux transporteurs a provoqué l'émergence des compagnies aériennes « à bas coûts », dont RyanAir et EasyJet. La plupart de ces compagnies s'étant spécialisées dans les routes reliant des centres régionaux, environ 50 % de leurs passagers sont de nouveaux voyageurs⁸.

Dans l'ensemble, le choix des liaisons, la fréquence des vols et la quantité de sièges offerts ont augmenté considérablement suite à la libéralisation. Entre 1992 et 2000, le nombre total de liaisons à l'intérieur de l'Union européenne a augmenté de 74 %. Les vols nationaux et internationaux au sein de l'Union européenne ont progressé respectivement de 49 % et de 88 %. Pendant la même période, l'impact de la concurrence s'est aussi fait sentir au chapitre des tarifs. En termes réels, c'est-à-dire en tenant compte d'un taux d'inflation de 19 % entre 1992 et 2000, les tarifs en classe économique ont diminué de 29 % et les tarifs promotionnels de 4 %. Seuls les tarifs de la classe affaires ont connu une hausse réelle évaluée à 22 %⁹ (voir Tableau 1).

Le nombre de voyages par avion effectués par les résidents du Canada et des États-Unis entre les deux pays a progressé de 41 % dans les cinq années qui ont suivi la signature de l'entente.

6. Voir notamment : Rauf Gönenç et Giuseppe Nicoletti, « Regulation, market structure and performance in air passenger transportation », *OECD Economic Studies*, no 32, 2001, p. 183-227.

7. Michael J. Mazzeo, « Competition and service quality in the U.S. airline industry », *Review of Industrial Organization*, vol. 22, 2003, p. 275-296.

8. Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), « Impact des transporteurs à bas coûts en Europe », Études de cas sur la libéralisation, section politique économique, février 2003, disponible à http://www.icao.int/icao/en/atb/ecp/casestudies/EuropeLowCost_Fr.pdf.

9. OACI, « Expérience européenne en matière de libéralisation des transports aériens », Études de cas sur la libéralisation, section politique économique, février 2003, disponible à http://www.icao.int/icao/en/atb/ecp/casestudies/EuropeLiberalization_Fr.pdf.



Tableau 1

**Principaux indicateurs du transport aérien
Union européenne**

	1992	2000	Variation 1992-2000
Nombre de liaisons intérieures desservies par plus d'un transporteur	106	199	88 %
Nombre hebdomadaire de sièges offerts sur les routes intérieures UE (en milliers)	2891	4084	41 %
Nombre de vols annuels sur les routes intérieures UE (en milliers)	1436	2220	49 %
Nombre de routes internationales (intra-UE) entre paires de villes	692	1202	74 %
Nombre de routes internationales (intra-UE) desservies par plus de deux transporteurs	61	217	256 %
Nombre hebdomadaire de sièges offerts sur les routes internationales (intra-UE)	2231	4571	105 %
Nombre de vols annuels sur les routes internationales (intra-UE) (en milliers)	1109	2080	88 %
Évolution des tarifs en classe affaires (en termes réels) sur les routes à l'intérieur de l'Espace économique européen (EEE)			22 %
Évolution des tarifs promotionnels (en termes réels) sur les routes intra-EEE			- 4 %
Évolution des tarifs en classe économique (en termes réels) sur les routes intra-EEE			- 29 %

Source : OACI, « Expérience européenne en matière de libéralisation des transports aériens », Études de cas sur la libéralisation, section politique économique, février 2003, p. 8, disponible à http://www.icao.int/icao/en/atb/ecp/casestudies/EuropeLiberalization_Fr.pdf.

On peut enfin ajouter que cette augmentation d'activité de l'industrie aérienne est susceptible d'accroître la demande pour des produits et activités qui en sont tributaires, en particulier dans le secteur aéronautique. Lorsqu'on constate l'importance de cette industrie au Québec, la poursuite de la libéralisation des services de transport aérien devient d'autant plus pertinente.

Les options du Canada

Diverses ententes sont en cours de négociation ou ont été conclues entre l'Europe, les États-Unis, et des marchés en émergence comme l'Inde, la Chine et la Russie. Le Canada et la Chine annonçaient, le 19 avril dernier, un élargissement important de leur accord bilatéral, et on croit comprendre que des négociations s'ouvriront bientôt avec l'Inde. La prochaine étape devrait-elle être la poursuite d'une intégration totale des marchés aériens en Amérique du Nord dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)? Ou devrait-on plutôt commencer par négocier avec l'Union européenne un accord similaire à celui que l'Europe a tenté, sans succès jusqu'ici, d'obtenir avec les États-Unis?

1) Création d'un marché de transport aérien intégré au sein de l'ALÉNA

Essentiellement, cela signifie que les efforts du Canada soient canalisés dans une intégration des marchés nord-américains similaire à celle que l'on retrouve aujourd'hui au sein de l'Union

européenne, avec le résultat final que les transporteurs des trois pays détiendraient les mêmes droits dans chacun de ces pays, leur permettant ainsi une liberté totale d'exploitation « domestique ».

En vertu de ce scénario, il n'y aurait plus de politique canadienne, américaine ou mexicaine, et chaque transporteur serait considéré comme un transporteur de l'ALÉNA. Il faudrait bien sûr, à tout le moins d'un point de vue commercial, harmoniser la réglementation entre ces pays, bien que cela pourrait éventuellement inclure l'octroi de licences, la navigabilité, etc. Il n'y aurait plus de restrictions quant à la participation étrangère en autant qu'elle proviendrait de l'un des pays de l'ALÉNA.

C'est peut-être exiger beaucoup d'un seul accord, particulièrement pour les États-Unis. Toutefois, si les pays s'entendaient

pour atteindre progressivement des objectifs d'intégration du marché aérien, un programme pourrait être mis en place pour introduire une intégration et une harmonisation par étapes, sur une période de plusieurs années.

Dans une première phase, par exemple, tous les pays pourraient accepter d'accroître le niveau de participation étrangère de 25 à 49 %. On pourrait ensuite introduire un cabotage limité, à titre de prolongement de services existants. Par exemple, un vol Air Canada de Montréal à Chicago pourrait transporter des passagers américains entre Chicago et Los Angeles tandis qu'un vol American Airlines entre Chicago et Toronto pourrait transporter des passagers entre Toronto et Halifax.

Lors d'une autre étape dans cette intégration progressive, on pourrait permettre aux transporteurs de l'un des trois pays de participer au marché domestique de l'autre, au départ de l'une de leurs dessertes. Par exemple, WestJet pourrait vendre Boston-Seattle en reliant Boston-Toronto et Toronto-Seattle. Inversement, United Airlines pourrait relier Montréal-Vancouver via Chicago.

Depuis 1997, tout transporteur provenant d'un des pays membres peut exploiter des liaisons à l'intérieur de n'importe quel pays de l'Union européenne.



Un dossier risque d'être moins litigieux, soit celui de relier plus d'une desserte dans l'autre pays sur tout vol transfrontalier d'un transporteur tout-cargo. Le fret constitue une entité fort différente et devrait pouvoir procéder vers une libéralisation complète rapidement. La distinction entre les vols réguliers et nolisés devrait également être éliminée, sujette seulement à la nécessité que tout transporteur soumette son plan d'exploitation et soit tenu responsable de rencontrer ses obligations à l'égard du public.

2) Négociations avec l'Union européenne

Le Canada pourrait prendre l'initiative et proposer à l'Union européenne d'entreprendre des négociations similaires à celles proposées par l'Union européenne aux États-Unis, et portant sur l'intégration du marché aérien transatlantique. Là encore, il faudrait examiner si l'entente globale devrait être introduite d'un seul coup ou si il serait préférable d'établir un plan davantage « étapiste ».

Le Canada devrait avoir moins d'objection à accorder des droits de cabotage aux transporteurs aériens européens, moyennant la réciprocité. Les transporteurs canadiens ont bien davantage à gagner de ce type de droit que leurs pairs européens, compte tenu qu'ils obtiendraient ainsi un accès à des marchés beaucoup plus considérables. S'il obtenait la réciprocité, le Canada devrait accorder volontiers le droit d'établissement, selon un calendrier qui permettrait une participation étrangère qui passerait progressivement de 25 % à 49 % initialement, et éventuellement 100 %.

En négociant un tel accord avec l'Union européenne, le Canada jouirait d'un avantage temporaire sur tout le processus de libéralisation. En fait, il est possible que les États-Unis préfèrent cette voie pour, dans un premier temps, mettre à l'épreuve leur propre acceptation d'un marché aérien intégré entre l'Europe et l'Amérique du Nord par le truchement d'un accord bilatéral étendu avec le Canada.

Le Canada devrait saisir les occasions, quand elles se présentent, de négocier un accord du type « Open Skies » avec toute nation qui en a déjà un en place avec les États-Unis.

Conclusion

Il convient de souligner que dans cette approche d'ouverture active des marchés aériens, le gouvernement du Canada ne devrait pas avoir à concilier les intérêts, souvent conflictuels, des aéroports canadiens et des autorités locales, d'une part, et des transporteurs aériens, d'autre part, puisqu'il reviendrait aux forces du marché de dicter la marche à suivre. De toute façon, le gouvernement continuerait de se réserver le droit d'intervenir, si les résultats obtenus étaient préjudiciables aux intérêts du public.

Le Canada devrait saisir les occasions, quand elles se présentent, de négocier un accord du type « Open Skies » avec toute nation qui en a déjà un en place avec les États-Unis. Il devrait aussi offrir à d'autres régions « libéralisées » du monde des ententes de réciprocité similaires en temps opportun.

En faisant preuve de leadership dans ce domaine, le Canada se positionnerait de façon stratégique pour profiter au maximum des avantages sociaux et économiques générés par les tendances actuelles vers la globalisation des marchés aériens.



Institut économique de Montréal

Institut économique de Montréal
6708, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec)
Canada H2S 2M6
Téléphone : (514) 273-0969
Télécopieur : (514) 273-0967
Courriel : info@iedm.org
Site Web : www.iedm.org

L'Institut économique de Montréal (IEDM) est un institut de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Il œuvre à la promotion de l'approche économique dans l'étude des politiques publiques.

Fruit de l'initiative commune d'entrepreneurs, d'universitaires et d'économistes, l'IEDM n'accepte aucun financement public.

Abonnement annuel aux publications de l'Institut économique de Montréal : 98,00 \$.

Président du conseil :
Adrien D. Pouliot
Président :
Michel Kelly-Gagnon

Les opinions émises dans cette publication ne représentent pas nécessairement celles de l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration.

La présente publication n'implique aucunement que l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration souhaitent l'adoption ou le rejet d'un projet de loi, quel qu'il soit.

Reproduction autorisée à des fins éducatives et non commerciales à condition de mentionner la source.

Institut économique de Montréal
© 2005

Imprimé au Canada

Illustration : Benoit Lafond
Infographie : Valna inc.