

## CHAPITRE III

# **LA DESSERTE RÉGIONALE**



Le secteur régional du transport aérien a pour mission essentielle de resserrer les mailles du tissu de la desserte aérienne de l'hexagone par rapport à celles du réseau d'Air France et Air Inter. Son trafic est très faible par rapport à celui des grandes compagnies ; il n'en pose pas moins les problèmes les plus complexes qui méritent d'être examinés sous chacune de leurs nombreuses facettes.

Après avoir précisé la vocation des compagnies régionales, le présent chapitre examinera d'abord les mécanismes de l'intervention des pouvoirs publics dans ce secteur, puis tentera d'effectuer un bilan de l'emploi des fonds publics dont il a bénéficié.

Dans ce cadre, pourront ainsi être étudiés le réseau qui en est résulté, sa structure, son apport à l'aménagement du territoire, ses caractéristiques internes (péréquation, qualité de service).

Enfin, les compagnies aériennes régionales feront l'objet d'une analyse touchant leur trafic, leur situation financière et leur devenir.

L'ensemble des facteurs affectant ce secteur ayant été passé en revue, on pourra dresser le bilan, examiner les implications du prolongement des tendances et proposer, en conséquence, les grands axes d'une politique nouvelle.

## **1. DESSERTE RÉGIONALE ET COMPAGNIES RÉGIONALES**

### **A — LA VOCATION DES COMPAGNIES RÉGIONALES**

Les compagnies régionales en France ont pour vocation de satisfaire les besoins de desserte court-courrier qu'Air France et Air Inter ne désirent pas ou ne désirent plus assurer. Cette vocation se situe, pour l'essentiel, en bas de la gamme de ces deux transporteurs principaux. En ce sens, ces compagnies sont parfois dénommées « compagnies de troisième niveau », par analogie avec les Etats-Unis où le trafic intérieur est structuré selon trois strates ; une compagnie comme Air Inter y serait classée parmi les compagnies de deuxième niveau à vocation locale à l'échelle de ce pays. Sa taille et sa mission sont comparables à celles de grandes compagnies de deuxième niveau américaines ; à l'échelle de la France, il n'existe pas de compagnies intérieures de « premier niveau » si on excepte les tronçons nationaux de vols long-courriers d'UTA et d'Air France.

Le terme de « compagnies régionales » est mieux adapté pour qualifier les petites compagnies françaises, nées d'initiatives régionales et ayant pour vocation de satisfaire des besoins de transport exprimés par les régions.

La mission spécifique des compagnies régionales n'est donc pas de nature fondamentalement différente de la mission initiale d'Air Inter (hors du champ que

celle-ci s'est désormais réservé) sauf qu'elle déborde sur les liaisons européennes (hors du champ d'Air France).

Le caractère régional de l'implantation et des réseaux s'est progressivement estompé au fur et à mesure de la concentration du haut de gamme de ce secteur. Il existe de même un recouvrement entre les avions exploités par Air Inter et par les compagnies régionales.

## **B — APERÇU GÉNÉRAL DU RÉSEAU RÉGIONAL**

L'ensemble du réseau *intérieur* régional comprenait, au milieu de l'année 1981,  
51 lignes permanentes qui desservaient  
46 villes de province dont  
30 non desservies par Air Inter.

Ces chiffres méritent d'être comparés à ceux du réseau d'Air Inter qui comprenait à la même époque de l'année 1981 :  
48 lignes permanentes qui desservaient  
29 villes.

Par ailleurs, le réseau *international* permanent des compagnies régionales comprenait :  
5 lignes (soit 9 tronçons de lignes) sous pavillon propre <sup>1</sup> et  
37 lignes ou tronçons de lignes affrétés par Air France desservant  
7 villes françaises.

Ces chiffres montrent le rôle des compagnies régionales dans le maillage de la desserte du territoire, mais ils masquent la spécificité de ces compagnies qui apparaît à l'évidence en comparant leur chiffre d'affaires 1981 avec celui réalisé par Air Inter au cours de cette même année :

Air Inter	3,36 milliards de francs (HT)
Compagnies Régionales	1,14 milliard de francs (HT) (affrètements compris).

Les compagnies régionales (en 1981) ont acheminé 891 000 passagers en pavillon propre, chiffre comparable au trafic d'Air Inter en 1965/1966.

Mais une telle comparaison est trompeuse et cache des réalités et des perspectives bien différentes comme le montrera l'analyse de la situation économique et du devenir de ce secteur.

---

1. TAT dessert en outre Berlin-Sarrebruck.

Le réseau et les structures du transport aérien intérieur ne peuvent pas être compris hors des processus qui leur ont donné naissance et dans lesquels les Pouvoirs publics (Etat et collectivités locales) ont joué un rôle déterminant. Il est donc nécessaire de rappeler les grandes lignes du jeu complexe des forces qui ont progressivement façonné ce secteur.

## 2. INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS

Les collectivités locales ont joué, chacune pour leur compte, le rôle d'organisatrice de leur desserte aérienne.

L'annexe 1 décrit *la procédure d'ouverture* des lignes nouvelles dans ses deux composantes.

- obtention des droits de trafic
- choix du transporteur.

Elle montre que la volonté décentralisatrice de l'Etat, dans le cadre d'un code de l'aviation civile au caractère très centralisateur, a placé l'Etat dans une situation ambiguë.

Dans la pratique, les autorisations, demandées par les compagnies régionales au nom des collectivités locales, ont été quasi-systématiquement accordées sur la base du principe « un transporteur/une ligne », lorsqu'elles ne portaient pas de préjudice certain aux lignes existantes.

L'annexe 1 examine ensuite les modalités effectives de la régulation du secteur par chacun des acteurs impliqués (Etat et collectivités locales, grands transporteurs, compagnies régionales). Elle montre notamment que, malgré les mesures prises par les Pouvoirs publics, le jeu de la concurrence s'est révélé impropre à réguler l'offre des transporteurs aériens aux collectivités locales promotrices.

Le rôle essentiel d'Air Inter puis d'Air France dans la structuration du secteur est ensuite analysé.

Les collectivités locales, Air Inter et Air France se sont révélées les véritables organisatrices du transport aérien régional.

La construction du réseau aérien régional est le fruit d'un processus long et complexe qui ne résulte pas d'une initiative globale basée a priori sur des critères objectifs dans le choix des lignes aériennes et des compagnies exploitantes.

### **3. SUBVENTIONS ET SERVICE PUBLIC**

Le réseau des lignes aériennes régionales s'est créé et développé grâce aux subventions des collectivités locales et de la DATAR (Délégation à l'Aménagement du territoire et à l'Action régionale).

L'annexe 2 rappelle les modalités et l'ampleur de ces subventions et pose la question de la justification de l'emploi de ces fonds publics. Ceux-ci se sont montés en 1981 à 28 millions de francs, dont 3,3 millions de francs au titre des dessertes internationales.

Les subventions à la desserte intérieure ont porté en *francs courants* sur une somme de ce même ordre de grandeur depuis le temps où elles ne bénéficiaient qu'à Air Inter.

Cette annexe montre que les études effectuées n'ont jamais été en mesure de chiffrer le bénéfice réel pour ces collectivités de leur raccordement au réseau de transport aérien. Il est par contre plus facile d'évoquer les handicaps des collectivités isolées de ce réseau : leur évaluation ne peut être que qualitative et résulte pour les élus locaux de la pratique courante de leurs contacts avec les milieux concernés.

Seules responsables de leurs décisions, les collectivités locales doivent être considérées comme seules juges de l'efficacité de leur action pour laquelle on ne dispose d'aucun instrument d'appréciation objective. Les subventions au transport aérien font toujours l'objet de discussions et de votes explicites et notoires qui, en toute rigueur démocratique, offrent à eux seuls les garanties nécessaires et suffisantes.

L'expérience montre que ces actions sont rarement critiquées sur place bien que leur apparence ne soit guère porteuse de justice sociale. Il semble bien que les critiques les plus vives émanent des collectivités les plus nanties et notamment du milieu parisien.

L'annexe 3 examine le bilan du processus expérimental de genèse du réseau et fait notamment apparaître la prédominance des essais infructueux concernant les lignes transversales et de rabattement.

### **4. RÉSEAU RÉGIONAL ET SERVICE PUBLIC**

#### **A — LE RÉSEAU**

46 villes dépendent des compagnies régionales pour leur raccordement au réseau intérieur et international et leur liaison aux pôles de décisions.

La vocation d'aménagement du territoire de ce réseau sera plus complètement décrite en rappelant qu'il desservait au cours de l'été 1981 :

21 lignes radiales sur Paris (Air Inter 24 lignes)

13 lignes radiales sur Lyon (Air Inter 7 lignes)

17 lignes transversales hors Lyon (Air Inter 17 lignes) qui complètent les liaisons par correspondance à Paris et à Lyon.

5 lignes internationales province-étranger, comprenant, compte tenu de leurs escales, 9 tronçons (dont 3 lignes sur Londres).

Le réseau exploité par les compagnies régionales comprend 56 lignes françaises et internationales, dont le trafic se répartit de la manière suivante :

a) 100 000 à 50 000 passagers : 2 lignes

b) 50 000 à 20 000 passagers : 11 lignes

c) 20 000 à 10 000 passagers : 14 lignes

d) moins de 10 000 passagers : 29 lignes

Parmi les lignes de plus de 20 000 passagers, 4 lignes proviennent du réseau abandonné par Air Inter ; ces lignes ont donc constitué un apport positif au réseau régional.

Les deux compagnies qui exploitent en sous-traitance d'Air France des lignes internationales, effectuent :

TAT (+ ex-Air Alpes) : 19 lignes

Air Alsace : 18 lignes

Quelques lignes internationales sont exploitées, par ailleurs, sous pavillon propre par certaines compagnies régionales. Leur trafic est très faible, puisqu'en dehors de la ligne Berlin-Sarrebruck de TAT, on compte 5 lignes (9 tronçons) toutes de moins de 10 000 passagers.

D'une manière générale, on dénombre actuellement pour l'ensemble du réseau intérieur des compagnies régionales :

- 29 villes ayant une seule liaison aérienne
- 9 villes ayant deux liaisons aériennes
- 2 villes ayant trois liaisons aériennes
- 6 villes ayant plus de trois liaisons aériennes.

Parmi les villes non dotées de liaisons aériennes, on compte :

- 3 villes de plus de 300 000 habitants
- 4 villes de 300 000 à 200 000 habitants
- 15 villes de 200 000 à 100 000 habitants
- 29 villes de 100 000 à 50 000 habitants.

On rappelle que les critères du SDEA <sup>2</sup> pour justifier la desserte aérienne court-courrier directe d'une ville donnée étaient entre autres les suivants :

- plus de 50 000 habitants
- pas de desserte aérienne existante à partir d'un aérodrome situé à moins de 50 km ou de 60 minutes de route
- être susceptible de générer un trafic annuel de plus de 50 000 passagers à l'horizon fixé à ce schéma (1985 et au-delà).

## **B — STRUCTURE DU RÉSEAU**

L'examen de la structure du réseau intérieur fait apparaître deux caractéristiques qui, au premier abord, semblent peu rationnelles et qu'il convient d'analyser :

- la multiplicité des lignes directes au détriment des rabattements sur quelques pôles bien reliés entre eux (en capacité et en fréquence),
- la desserte de villes voisines (doublets) vers une même destination.

### **1 — Les rabattements**

On a montré que de nombreux essais de lignes de rabattement ont été effectués puis abandonnés. Ils se sont révélés décevants :

- *pour la clientèle* : qui ne les a pas jugés assez pratiques et efficaces.
- *pour les collectivités promotrices* : en raison des coûts élevés du réseau de rabattement (qui engendrent des déficits très comparables à ceux d'une ligne directe). L'exemple le plus récent de la desserte de la Dordogne montre que le déficit *prévisionnel* d'une ligne directe sur Paris était du même ordre de grandeur que le déficit du réseau de rabattement sur Limoges.

### **2 — Les doublets**

Il existe plusieurs doublets au sein du réseau d'Air Inter ; de même certaines lignes du réseau régional sont voisines de lignes d'Air Inter. On peut ainsi recenser de nombreux cas qui mériteraient un examen plus particulier, si une certaine restructuration d'ensemble du réseau se révélait nécessaire à l'avenir. Dans l'état actuel des choses, les collectivités locales intéressées se montrent très attachées aux liaisons qu'elles ont contribué à promouvoir et résolument fermées à toute négociation sur la perte de leur desserte propre tant qu'elles peuvent en assumer la charge financière, et a fortiori lorsqu'elles en sont exonérées.

---

2. Schéma directeur de l'équipement aéronautique.

## C — EFFICACITÉ DU RÉSEAU ET SERVICE PUBLIC

Dans le cas d'une étude générale de nature multimodale sur la qualité des liaisons entre 27 grandes villes de province entre elles (voir rapport Merlin 1981) pour les *déplacements d'affaires*<sup>3</sup>, il est apparu qu'on peut considérer que :

38 couples de villes sont très bien reliés entre eux

62 couples de villes sont assez bien reliés entre eux

80 couples de villes méritent un effort de promotion de leurs liaisons.

Une analyse superficielle peut, au premier abord, laisser penser que le réseau aérien régional ne fait que reproduire, par d'autres moyens les réseaux de transport de surface qui l'ont précédé et ajouter comme chaque nouvelle innovation l'avait fait par le passé, un nouveau corset aux structures centralisées de l'hexagone.

Flux de communications, flux politiques et flux socio-économiques et culturels constituent des phénomènes corrélés qui se sont renforcés mutuellement au cours de l'histoire des moyens de transport (routes, puis rail, puis autoroute).

Tous ces modes de transport de surface exigent des infrastructures linéaires spécifiques et onéreuses.

Le transport aérien ne souffre pas a priori d'un tel handicap. Sa mise en œuvre est aisée, souple et rapide ; elle se prête ainsi à une promotion décentralisée.

Était-on en droit, pour autant, d'en attendre des miracles ?

L'évolution des structures politiques, économiques et sociales ne peut être que très lente ; elle ne peut résulter que d'une série convergente, longue et tenace d'initiatives dans tous les domaines.

De nouvelles possibilités de transport peuvent contribuer à faciliter une évolution ; il serait bien téméraire de croire qu'elles auraient pu à elles seules corriger des structures bien stabilisées.

Le transport aérien s'est révélé comme un moyen particulièrement souple et efficace de sonder et révéler toute nouvelle demande de transports rapides.

Il était normal que les collectivités déjà florissantes et bien desservies par des moyens de surface aient œuvré pour l'amélioration de leurs liaisons grâce au transport aérien. En ce domaine, du moins en première analyse, ce nouveau mode a contribué, dans une certaine mesure et pour les mêmes raisons que les modes de surface, au renforcement de l'efficacité des liaisons sur les grands axes déjà les mieux desservis.

Cependant les réseaux qui véhiculent avec efficacité la quasi-totalité des flux

---

3. Les critères de qualité utilisés étaient basés sur les valeurs de temps (temps de trajet) et de durée utile à destination.

de pouvoir et d'activité économique présentent un maillage grossier qui laisse à l'écart de très nombreuses collectivités ; il est naturel et sain que celles-ci aient recherché à s'y raccorder et aient accordé une grande priorité à cette première action visant à rattraper leur handicap.

Il ne faut pas s'étonner du fait qu'elles ne se soient pas donné pour objectif de *refaire l'histoire* mais plutôt se féliciter du fait qu'elles aient saisi cette dernière occasion, qui leur était offerte, pour ne pas s'en laisser définitivement éliminer.

Elles ne pouvaient faire plus, elles ne pouvaient faire mieux.

Il était fatal que leur objectif ait concerné tout d'abord les liaisons avec les grands centres d'activités socio-économiques et politiques, au demeurant seuls susceptibles de générer un trafic significatif.

Sur le plan général il apparaît donc que ce processus a permis une certaine décentralisation mais a contribué aussi, pour une part, à l'efficacité, et donc à la pérennité, de structures nationales centralisées.

Une évolution plus profonde des structures politiques et économiques ne peut résulter que d'une volonté politique ; les lois sur la décentralisation pourraient bien constituer une condition nécessaire ; on ne pouvait escompter que la desserte aérienne se révèle comme une condition suffisante.

Il est essentiel qu'une telle évolution qui ne peut être que lente ne soit pas freinée, de surcroît, par le manque de moyens de communication.

## **5. CARACTÉRISTIQUES INTERNES DU RÉSEAU RÉGIONAL**

Le réseau régional ne constitue que la branche mineure du réseau aérien de desserte intérieure mais présente par rapport au réseau d'Air Inter des caractéristiques internes différentes du point de vue de la péréquation, de la qualité de service et de la fragilité. Ces points doivent être examinés successivement.

### **A — PÉRÉQUATION ET SERVICE PUBLIC**

Le réseau régional ne bénéficie pas de péréquation à l'exception de transferts très limités qui peuvent être effectués par chaque compagnie régionale au sein de son propre réseau ou de ses propres activités annexes.

Ce réseau est essentiellement constitué de lignes à faible et moyen trafic ; leurs coûts d'exploitation au siège offert sont beaucoup plus élevés que ceux de la moyenne des lignes d'Air Inter.

Les tarifs sont donc élevés, en raison des plafonds de subvention que les collectivités locales ne sont pas prêtes à dépasser.

## **B — QUALITÉ DE SERVICE ET SERVICE PUBLIC**

Dans l'ensemble, la qualité de service des compagnies régionales est assez satisfaisante (capacité offerte, horaires, régularité).

Cette situation a cependant tendance à se dégrader, en raison des difficultés financières des compagnies aériennes qui sont de plus en plus amenées à réduire leurs coûts maîtrisables au détriment de la qualité des dessertes (notamment en jouant sur les horaires et les fréquences pour mieux utiliser leur flotte au sein de leur réseau).

Un *nouveau contentieux* est en train de naître entre les compagnies régionales et les collectivités locales qui estiment avoir acquis par les subventions un droit à la pérennité d'une desserte de qualité au moins constante et répugnent à augmenter leurs subventions ou a fortiori à y recourir à nouveau pour les lignes qui n'en bénéficient plus.

## **C — AVENIR DU RÉSEAU RÉGIONAL INTÉRIEUR ACTUEL**

Après un long processus d'expérimentation par essai/erreur, on peut considérer que le réseau régional intérieur actuel comprend la plupart des lignes relativement viables ; il y a peu de chance pour que ce réseau s'étende significativement dans un avenir proche, à moins que, si la croissance générale du trafic le permet, certaines lignes directes ne soient créées pour doubler les dessertes avec correspondance peu pratique.

Inversement il convient de se demander si ce réseau ne risque pas à l'avenir de se contracter encore. La réponse à une telle question dépend dans une large mesure de la pérennité de l'importance donnée par les régions à leur desserte aérienne minimale, et donc des subventions qu'elles sont prêtes à accorder.

L'avenir de ce réseau est aussi tributaire de l'évolution de nombreux facteurs économiques liés entre eux :

- évolution de la croissance générale moyenne du trafic,
- évolution des coûts de production du transport aérien régional,
- solidité financière des transporteurs aériens régionaux.

Avant d'étudier successivement ces facteurs, il est nécessaire de procéder à une analyse de la structure et de l'économie actuelles des compagnies régionales.

## 6. LES COMPAGNIES RÉGIONALES

### A — RÉPARTITION DU TRAFIC ENTRE LES COMPAGNIES

Il existait (en 1981) 10 compagnies aériennes exploitant au moins 1 ligne régulière intérieure permanente en *pavillon propre*. Un tel chiffre est cependant trompeur en raison de la répartition très inégale entre elles.

Compagnie	Trafic passagers	
Touraine Air Transport + Air Alpes	603 226	dont 31 081 en international
Air Alsace	113 595	
EAS	60 948	
Air Littoral	41 649	dont 6 927 en international
CAL	28 374	
Brit'Air	22 987	dont 10 767 en international
Autres compagnies (Air Limousin TA, Air Vendée, Lance Aviation, Lucas Air Transport)	20 333	
<i>Total</i>	891 112	dont 48 775 en international

En fait, les deux premières compagnies par le nombre de passagers transportés (Touraine Air Transport et Air Alsace) se partagent l'essentiel du trafic sous pavillon propre et la totalité de la sous-traitance d'Air France.

### 1 — Trafic intérieur et trafic international

Répartition du trafic entre les compagnies :

Compagnies	A	B	C	D	E
TAT (+ Air Alpes)	13	10	-	15	E-N-C
Air Alsace	5	-	-	17	C
EAS	1	-	3	-	C
Brit'Air	-	1	-	-	C
CAL	-	4	-	-	C
Autres	-	6	2	-	C

A : nombre de lignes intérieures effectuées en avion de 50 places

B : nombre de lignes intérieures effectuées en avion de 20 places

C : nombre de lignes nationales effectuées en sous-traitance

D : nombre de lignes internationales (avion de 50 places)

E : autres activités des compagnies (E : entretien extérieur, C : charter, N : négoce).

N.B. : Certaines lignes sont desservies par plusieurs types d'appareils.

Le phénomène de sous-traitance d'Air Inter a progressivement diminué au fur et à mesure de l'abandon des lignes par cette compagnie. Il se limite actuellement à 5 lignes attribuées à EAS (3) et Uni Air (2).

Il est aussi intéressant de noter qu'Air Inter continue à exploiter 7 lignes avec des avions à hélices de la classe des 50 places. Certaines de ces lignes seront susceptibles d'être exploitées dans un avenir plus ou moins proche par des avions à réaction de taille supérieure. Les autres lignes sont de même nature que celles du réseau des compagnies régionales ; elles doivent donc être décomptées avec celles du réseau régional, et Air Inter considéré de ce point de vue comme un transporteur régional (au sens du réseau caractérisé par l'utilisation d'un certain type de matériel).

## **2 — Trafic international sous-traité par Air France**

Le caractère dominant du rôle des deux transporteurs régionaux principaux est accru par le fait que c'est entre ces deux transporteurs qu'Air France répartit sa sous-traitance de lignes internationales par avion à réaction de 60-80 places.

Nombre de lignes	Nombre de passagers
TAT (+ Air Alpes) 19	206 124
Air Alsace 18	220 934

Air France joue donc dans la structuration de la profession du transport aérien intérieur un rôle de même nature, et sans doute plus essentiel, que celui qu'a joué Air Inter dans le passé.

## **3 — Structure des réseaux propres**

D'une manière générale, on constate que les deux principales compagnies ont pris une dimension nationale en raison de la sous-traitance d'Air France et que le réseau de TAT par sa diversité présente à lui seul cette caractéristique.

Il n'en est pas de même de certains réseaux récemment développés (Brit'Air, Air Littoral) qui se spécialisent sur des petites lignes transversales et de rabattement.

Le réseau d'Air Littoral figurant en annexe 4 est typique à ce sujet : croissance régulière du réseau et du trafic ; décroissance de sa dépendance des subventions ; on peut sans doute espérer que de tels réseaux devraient prospérer à l'avenir sous réserve que les grandes compagnies qui bénéficient de ces rabattements consentent des réductions tarifaires par contraction des tarifs (voir 7.B.3).

## **B — STRUCTURE FINANCIÈRE DE LA PROFESSION**

Le tableau suivant, relatif aux principaux transporteurs régionaux, permet de se faire une idée sur la fragilité des structures financières de la profession.

(en millions de francs)

1981	Capital social	Situation nette	Endettement à long terme	Endettement à court terme	Marge d'auto-financement	Bénéfice ou perte d'exploitation
TAT	9,8	12,2	39,2	155,2	3,8	+ 0,4
TAT/Export	1	1,6	0,15	22	0,64	+ 0,5
Air Alsace	Pas de compte 1981 (société en faillite)					
Brit'Air	2,03	2,6	13,7	7,7	5,08	+ 0,36
EAS	3,3	4,0	1,8	63	4,2	- 4

Au travers de la diversité des situations un même phénomène général de précarité frappe toutes les compagnies ; il est dû au fait que :

- leur marge bénéficiaire quasi inexistante (ou négative) ne permet pas d'attirer des capitaux frais.
- les capitaux propres ne permettent pas de faire appel à des emprunts dans des conditions satisfaisantes.
- l'exploitation ne permet pas de dégager des marges d'autofinancement suffisantes pour remédier à leur manque de fonds propres et pour assurer leur développement.
- toutes les compagnies sont à la merci d'aléas graves au moindre incident conjoncturel.

## C — DÉPENDANCE DE LA PROFESSION

### 1 — Dépendance des grandes compagnies aériennes

On a montré ci-dessus la dépendance de la profession par rapport à Air France et à Air Inter et l'augmentation des incertitudes sur leur avenir qui en résultait. Inversement les grandes compagnies ont besoin à un titre ou à un autre de compagnies régionales saines.

### 2 — Subventions des collectivités locales

La profession dépend aussi des collectivités locales qui, par leurs subventions, ont permis le défrichage et le plus souvent la poursuite de l'exploitation.

Cette dépendance est la suivante :

(en millions de francs)

	1978	1979	1980	1981	% du CA en 1981
TAT *	21,4	20,2	5,8	10,9	2
Air Alsace	2,1	0,4	-	?	?
Autres	-	-	15	17	5

\* A compter de 1981, le montant de la subvention inclut celle afférente à l'ex-réseau d'Air Alpes.

### 3 — Autres participations des collectivités locales

Les compagnies régionales, instruments au service des régions, se sont initialement implantées dans les régions : Rousseau à Dinard, Air Alpes à Chambéry, TAT à Tours et Air Alsace à Colmar...

Les collectivités locales n'ont pas pu être insensibles aux emplois locaux à haut niveau qu'elles génèrent. Elles ont été amenées à en tenir le plus grand compte dans le choix du transporteur lors de l'ouverture des nouvelles lignes ; ce dernier aspect a souvent prévalu sur les considérations d'optimisation de réseaux et de coûts.

Lorsque ces entreprises ont rencontré des difficultés financières, les collectivités locales ont été incitées à se porter à leur secours, notamment en participant à leur capital ou en contribuant d'une manière ou d'une autre à l'achat ou à l'amortissement des appareils.

Le groupe TAT a assez largement échappé à ce processus (sauf pour Air Alpes qui a été récemment absorbée par le groupe).

Inversement, l'avenir d'Air Alsace en dépend intégralement.

### D — LES COÛTS DES COMPAGNIES AÉRIENNES RÉGIONALES

Les compagnies régionales ont tout d'abord trouvé leur place dans la desserte aérienne française en complément de celles des deux grandes compagnies en raison de leurs coûts de production mieux adaptés aux lignes aériennes à faible trafic.

Mais ces compagnies ne devaient pas échapper à un phénomène d'augmenta-

tion de leurs propres coûts qui s'est développée insidieusement avec leur croissance et avec l'évolution des conditions économiques et sociales.

Il est important de faire le point à ce sujet. La SDEEP<sup>4</sup> (DGAC), a procédé à une comparaison des coûts d'exploitation en 1980 d'un avion de 40/50 places par Air Inter, et par une compagnie régionale (TAT).

Les données de cette étude doivent être considérées comme plus indicatives qu'absolues en raison des difficultés techniques d'appréciation dans un domaine mettant en cause de nombreux paramètres liés entre eux, évolutifs et difficiles à appréhender. Elles montrent des avantages en faveur d'Air Inter :

— la faible imputation du matériel volant d'Air Inter. Elle résulte du fait que ses F 27 sont fiscalement amortis ; un bilan économique devrait tenir compte de leur valeur de revente,

— le coût inférieur du carburant d'Air Inter qui résulte des marchés négociés et en cours de validité en 1980 pour l'approvisionnement de l'ensemble de sa flotte,

— la différence de coûts des autres facteurs qui induit un avantage global de 16,5 % en faveur des coûts de la TAT, sur la base d'un même coût supposé de matériel volant (celui de TAT) et d'un même coût supposé de carburant (celui d'Air Inter) ; cette différence est moindre que celle qui était observée à l'époque où Air Inter et les compagnies régionales étaient en concurrence pour le défrichage des lignes. La nature *complémentaire* des compagnies régionales par rapport aux grandes compagnies découle essentiellement de leur souplesse d'adaptation et de leurs moindres coûts ; elle a tendance à s'estomper en ce qui concerne le réseau utilisant des avions de 50 places ; si une telle tendance venait à se confirmer on serait en droit de procéder à une nouvelle appréciation de la situation, dans la mesure où la spécificité du réseau régional ne résulterait plus que de l'absence à son profit des péréquations dont bénéficie le bas de gamme du réseau d'Air Inter,

— la différence de 23 % des coûts des personnels navigants (cette différence en faveur de TAT est, en fait, plus importante car il s'agit pour TAT, de personnels en cours de carrière alors qu'Air Inter affecte à ce secteur des personnels débutants<sup>5</sup>).

## E — ÉVOLUTION DU TRAFIC

Au cours des sept dernières années, la croissance moyenne annuelle du trafic du transport aérien régional intérieur a été de 9 % environ comme le montre le graphique ci-joint (annexe 5).

---

4. Sous direction des études économiques et de planification.

5. Un même phénomène fait que les PN d'Airbus d'Air Inter sont, toutes choses égales, plus anciens que ceux d'Air France et sont donc plus onéreux pour la compagnie intérieure.

Mais cette croissance intègre le bilan des lignes nouvelles et des lignes abandonnées.

On se fera une meilleure idée de la croissance réelle du trafic en étudiant celui de quelques lignes anciennes ; à titre d'exemple, la croissance moyenne annuelle de 1978 à 1981, a été de :

- 8,5 % pour le bas de gamme des lignes régionales (13 lignes de moins de 20 000 passagers)
- 6,3 % pour le haut de gamme (9 lignes)
- 31 % pour 3 lignes de bas de gamme d'Air Inter (étoile lyonnaise, vers Mulhouse, Toulouse, Bordeaux)
- 17 % pour les 5 plus petites lignes d'Air Inter.

Ces chiffres sont à comparer à ceux de la croissance moyenne du nombre de passagers d'affaires d'Air Inter, soit 6 % par an.

## F — ÉVOLUTION DES TARIFS

Les prix du transport aérien sont le reflet du jeu combiné des coûts et de la politique tarifaire.

On ne peut accéder à la connaissance des coûts que par la comptabilité analytique supposée être un reflet exact (et dénué d'arbitraire) d'une réalité très complexe, ce qui constitue une hypothèse bien optimiste. Pour saisir l'évolution des coûts, on a préféré se référer à la variation des prix de vente ; cette approche simplificatrice n'est cependant pas exempte de difficultés en raison de la grande variance en fonction de la nature des lignes (trafic, distance parcourue, remplissage, etc.).

L'étude que nous avons demandée à DGAC/SDEEP de faire sur l'évolution des tarifs de transport aérien intérieur montre que :

- pour une distance équivalente à la distance moyenne parcourue, le tarif kilométrique d'Air Inter est de 23 % inférieur en 1981 à celui des compagnies régionales et le tarif de TAT est plutôt supérieur à celui de l'ensemble du réseau régional,
- au cours des cinq dernières années, les prix en francs constants sur un ensemble significatif de lignes régionales drainant plus de 80 % du trafic ont cru d'environ 17 % tandis que ceux d'Air Inter ont décréu de 12 % (cas d'une liaison de 500 km environ),
- les prix sur le réseau régional ont tendance à mieux refléter progressivement les coûts : les prix sur les lignes les plus longues et les mieux remplies ont tendance à croître moins vite que ceux des lignes les plus difficiles (dépéréquation relative).

Le graphique de l'annexe 6 a été établi en traçant des droites de régression por-

tant sur un groupe de lignes significatives après élimination des cas manifestement exceptionnels.

L'augmentation des coûts des compagnies régionales plus rapide que l'inflation s'explique par l'importance de facteurs de coûts ayant tendance à augmentation rapide (charges salariales, carburant, avions et rechanges d'origine étrangère).

Mais ces résultats montrent surtout que le transport aérien régional n'a pas atteint le seuil au-delà duquel il devient possible de mobiliser un potentiel d'augmentation de productivité.

En effet :

- les appareils utilisés sont de conception très ancienne et n'ont pas bénéficié d'amélioration au cours des vingt dernières années,
- la croissance est d'autant moins suffisante pour permettre l'accroissement de la taille des appareils que les coefficients de remplissage sont encore médiocres,
- les appareils utilisés ont un coût marginal de l'heure de vol élevé et une vitesse relativement faible de sorte que la mise en œuvre d'une politique tarifaire de « type tricolore » est difficile sans perte de recettes,
- par ailleurs ces lignes relativement chères intéressent essentiellement le trafic d'affaires,
- le processus de concentration du secteur est quasiment arrivé à son terme.

L'absence de croissance de productivité risque de se prolonger, de sorte qu'on peut prévoir que le prix du transport aérien régional continuera à avoir tendance à croître encore à l'avenir plus vite que l'inflation.

Ce phénomène particulièrement inquiétant doit retenir toute l'attention.

## **G — ÉVOLUTION DE LA DEMANDE**

Tant que des réserves de productivité ne permettront pas au transport aérien régional de mobiliser la demande potentielle à basse contribution, tout en maintenant une recette moyenne satisfaisante, on ne peut s'attendre qu'à une croissance lente (le tassement de la croissance du potentiel à haute contribution d'Air Inter incite à des prévisions prudentes).

Mais le processus de croissance risque d'être rapidement brisé par la hausse des coûts spécifiques d'exploitation entraînant une hausse continue des prix. Au-delà de leur seuil de dissuasion, les tarifs risquent bien de sonner le glas de ce secteur. Même si cette prévision pessimiste ne se réalisait pas, une certaine croissance ne pourrait persister que si les coûts étaient sévèrement contenus ;

mais on voit mal comment pourraient alors être assurés le financement de cette croissance, l'amortissement et le renouvellement des matériels. Dans tous les cas il y a donc lieu de penser que, tôt ou tard, la pérennité du transport aérien régional ne pourra être assurée que par une nouvelle intervention financière des pouvoirs publics (de l'Etat ou des collectivités locales).

Si ces prévisions se réalisent, le secteur nécessitera de plus en plus de subventions structurelles pour assurer son équilibre, ou verra une dégradation de la qualité de service qui entraînera la désaffectation des usagers.

Les espoirs d'équilibre des lignes aériennes à faible trafic à l'issue d'une période de défrichage se seront donc révélés comme mythiques.

## **H — UNE PLACE POUR L'ATR 42 ?**

La SNIAS et son partenaire Aéritalia viennent de lancer un avion régional de nouvelle génération : l'ATR 42.

Cet avion comprendra deux versions, respectivement de 42 (ATR 42) et de 60 places (ATRXX), susceptibles de remplacer les F 27 et autres avions de la même catégorie.

Ses structures légères, son aérodynamisme et ses turbopropulseurs modernes lui confèrent sur ses prédécesseurs des avantages significatifs : confort et économie de vol.

Nous avons demandé à la SNIAS de faire une étude de faisabilité de l'introduction de cet avion dans le réseau aérien régional français. Sous réserve de confirmation, cette étude qui en est encore à un stade sommaire, semblerait montrer que dans les dix années à venir (hypothèse d'augmentation du trafic de 50 % soit 4 % par an), la solution optimale consisterait à doter ce réseau (y compris les lignes d'Air Inter) d'une trentaine d'ATR (des deux types confondus) et de 5 avions à réaction de plus grande capacité.

Cette solution présenterait un avantage de coût d'exploitation de 14 % par rapport à la poursuite de l'exploitation de F 27 d'occasion et de 21 % par rapport au rééquipement en F 27 neufs, ainsi qu'une économie de carburant de 28 % par rapport aux deux derniers cas.

Une telle éventualité offrirait enfin au secteur une possibilité de croissance directe de productivité et de politique commerciale plus diversifiée.

Elle implique cependant un effort d'investissement que ce secteur n'est pas en mesure de supporter par ses propres moyens.

## 7. QUELLE POLITIQUE POUR L'AVENIR ?

### A — LA SITUATION ACTUELLE

De l'analyse qui précède on peut tirer les enseignements essentiels suivants :

a) le réseau des lignes aériennes régionales est constitué par un ensemble de lignes promues par des collectivités locales agissant indépendamment les unes des autres.

b) le réseau ne bénéficie pas de péréquation en provenance des réseaux de niveau supérieur ni de péréquation interne significative.

c) chaque ligne répond à des « besoins » validés par l'effort financier que les collectivités locales ont accompli pour leur création et pour assurer leur « défrichage ».

d) le réseau ne présente pas de cohérence interne et ne résulte pas de choix a priori découlant de critères quantitatifs : les lignes en activité sont celles qui se sont révélées pouvoir se passer de subvention ou celles dont la subvention nécessaire ne dépasse pas la capacité contributive que se sont fixé les collectivités locales concernées.

e) un environnement économique changeant et certaines estimations trop optimistes ou mal fondées ont conduit à un développement du réseau dépassant ces capacités contributives, puis à sa contraction à son état actuel.

f) peu de lignes nouvelles devraient être créées dans les prochaines années : par contre le réseau actuel pourrait encore subir de nouvelles amputations.

g) le partage du réseau entre les compagnies régionales résulte plus de considérations historiques que de facteurs liés à l'optimisation de leur exploitation.

h) l'avenir des deux compagnies régionales qui font l'essentiel du chiffre d'affaires total est fondamentalement tributaire de la sous-traitance qu'elles reçoivent d'Air France et qui constitue une part très importante de leur chiffre d'affaires.

i) Air Inter exploite encore des lignes de même nature que celles des compagnies régionales : ces lignes pourraient jouer un rôle appréciable dans la structuration de la desserte régionale.

j) le secteur ne recèle pas, dans l'immédiat, de réserve de productivité ; la tendance passée à la hausse des tarifs peut remettre en cause la croissance et même provoquer une contraction du réseau face à une demande potentielle peu soutenue notamment en raison des niveaux de prix atteints. L'ATR offre sans doute une solution prometteuse, mais non magique ni immédiate.

## **B — QUELLE POLITIQUE POUR L'AVENIR ?**

L'extrapolation des tendances montre que, si les analyses et prévisions effectuées se révèlent exactes, le système de desserte régionale va entrer dans une période d'instabilité croissante.

Deux types d'actions correctrices méritent d'être examinés successivement :

- repenser la consistance même du réseau,
- accroître les interventions publiques.

Ils posent tous deux le problème des responsabilités régionales.

### **1 — Décentralisation ou recentralisation ?**

#### **a — La compétence en matière de droits de trafic**

On a déjà montré (cf. annexe 1) que la politique de décentralisation suivie de facto a rendu les collectivités locales seules juges de l'intérêt de leur desserte aérienne, seules promotrices de leurs lignes (aux aides partielles de la DATAR près) et finalement seules responsables de leurs décisions.

Il n'en reste pas moins que l'examen a posteriori du réseau ainsi constitué n'emporte pas l'adhésion sans réserve de tous les observateurs extérieurs (donc non responsables effectivement) quant au caractère indispensable de chacune d'elles. L'attention a déjà été attirée sur le problème des doublets et des rabattements.

L'expérience montre cependant que les collectivités locales restent très attachées aux dessertes qu'elles ont promues, non seulement en raison des résultats qu'elles constatent mais aussi en raison de l'effort financier qu'elles ont déjà accompli (notamment sur leurs aéroports) pour les créer et les maintenir.

Le prolongement de la politique actuelle aurait cependant pour effet d'amener certaines collectivités à des révisions difficiles : subventions accrues, ou acceptation de la dégradation, voire de l'abandon de leur desserte et recherche de solutions alternatives. Ce processus est loin d'être malsain en lui-même.

Sauf impératif absolu, il n'est pas souhaitable de se départir d'une politique de déconcentration au moment même où elle pourrait être régularisée dans le cadre des lois touchant l'ensemble des compétences régionales.

Une politique d'intervention centralisée de l'Etat devrait donc être rejetée à la fois pour une question de principe et pour des raisons pratiques essentielles.

Sur le *principe*, la substitution a posteriori de la responsabilité de l'Etat à celle des collectivités locales en raison de difficultés conjoncturelles rencontrées par celles-ci dans l'exercice de leurs responsabilités constituerait, à la veille de l'application des lois de décentralisation, un exemple des plus regrettables.

Pour le *futur*, le gouvernement, au nom de la cohérence du système, ne semble pas considérer comme souhaitable la décentralisation au profit des Régions de la compétence en matière d'octroi et de retrait de droits de trafic. Dans ce cas, c'est une politique de même inspiration que la politique actuelle qui devrait être suivie. Il est cependant suggéré que pour les lignes régionales, la politique qui sera menée par l'Etat soit clairement explicitée. Il est proposé en conséquence que :

- pour les lignes d'intérêt national, les régions concernées soient consultées.
- pour les lignes d'intérêt régional, le transporteur sollicite l'autorisation auprès d'au moins une des régions concernées et que ces régions adressent au ministre chargé de l'aviation civile la demande d'autorisation accompagnée de la convention signée ad referendum entre la ou les collectivités publiques et le transporteur. Le ministre accordera cette autorisation sauf incompatibilité motivée avec la cohérence du réseau. Le retrait d'autorisation serait prononcé d'office après expiration ou dénonciation de ladite convention.

## **b — L'intervention financière**

Une éventuelle intervention financière centralisée, à moins d'être effectuée à guichets ouverts, imposerait corrélativement le transfert au nouvel intervenant du pouvoir de choix d'opportunité des lignes à conserver. L'inexistence de critères objectifs pour déterminer l'intérêt réel d'une ligne pour telle ou telle région <sup>6</sup> rendrait inopérant au nom des avantages acquis, tout essai de contraction ou de réaménagement du réseau, concerté avec chacune des collectivités locales (ou collectivement au sein du CSAM <sup>7</sup>). Bien plus, la perspective de nouvelles interventions ne manquerait pas de réveiller d'anciennes aspirations déçues ; elle engendrerait une situation que l'Etat ne serait pas en mesure de maîtriser et qui se révélerait particulièrement instable ; elle aurait toutes les chances de donner naissance à des problèmes aggravés par rapport à ceux que l'on se proposait de résoudre.

Il est donc suggéré, au contraire, d'aborder résolument la décentralisation dans la rigueur de ses conséquences et d'accepter le libre jugement et la responsabilité des collectivités locales dans le choix de leurs dessertes aériennes intérieures, sous la seule réserve que le choix de l'une d'elles ne soit pas de nature à porter préjudice grave à une autre d'entre elles (selon les cas les régions ou l'Etat resteraient les arbitres, même si la décision finale continue à appartenir, sur le plan formel, à l'Etat).

Toutefois, si l'Etat estime qu'un *certain réseau* aérien régional diversifié reste une nécessité, et nous partageons ce point de vue, il serait nécessaire que le poids total de sa charge ne pèse pas intégralement sur les régions, au moins

---

6. C'est l'inexistence de tels critères qui justifie le rôle fondamental des responsables locaux.

7. Conseil supérieur de l'aviation marchande.

jusqu'au moment où elles seront dotées de ressources propres suffisantes pour pouvoir réellement assumer la responsabilité de tous leurs choix dans l'ensemble de leurs domaines de compétence.

Des possibilités s'offrent à cet effet tout en respectant l'orientation décentralisatrice.

## 2 — Repenser le réseau régional ?

On a déjà montré qu'une politique décentralisée pourrait progressivement avoir pour effet une contraction progressive du réseau. Dans de nombreux cas, il n'y a pas forcément lieu de le regretter : les élus locaux jugeront.

Par contre une telle politique ne s'oppose nullement à ce que les élus locaux, placés devant des choix difficiles, optent pour un remodelage de leur desserte. Les rabattements par voie aérienne, ou par voie de surface, offrent des potentialités encore mal exploitées.

Certes, le souvenir des échecs accumulés en ce domaine (cf. annexe 3) n'inciterait guère à en attendre des résultats bien concrets si une nouvelle politique n'était pas menée en ce domaine avec le concours actif d'Air Inter et d'Air France.

Il faudrait tout d'abord prendre acte du fait que les lignes de rabattement constituent un système d'apport sur les lignes du réseau d'Air Inter et d'Air France et qu'il serait équitable que ces compagnies participent financièrement à leur mise en œuvre sous forme de contractions tarifaires telles que :

- les collectivités locales trouvent un *intérêt financier déterminant* à recourir au rabattement plutôt qu'aux lignes directes,
- le prix du billet pour les passagers utilisant un rabattement soit rendu au plus égal à celui des passagers voyageant sur les lignes principales et pour des distances équivalentes.

Sur le plan pratique, il convient de rappeler que des rabattements efficaces n'ont de chance de mieux réussir que s'ils sont effectués sur des pôles de trafic important qui disposent d'une desserte diversifiée et de liaisons *fréquentes* au cours de la journée avec Paris. Ces conditions sont essentielles pour permettre l'utilisation suffisamment économique et rationnelle au cours de la journée des avions effectuant les rabattements (ceux-ci peuvent aussi être effectués par des moyens terrestres bien organisés).

Par ailleurs, l'extension des lignes d'Air Inter (notamment celles qui sont effectuées en F 27) au-delà des pôles vers des destinations auxiliaires pourrait être plus fréquemment et mieux organisée dans la mesure où les conditions d'emploi du personnel navigant seraient aménagées pour supprimer l'obstacle économique qui s'y oppose (nombre d'étapes maximal par jour).

## 3 — Intervention financière externe

En supposant adoptée la solution décentralisée, on considèrera comme inter-

vention financière externe celle de l'Etat ou de tout agent autre que les collectivités locales concernées par une ligne donnée.

L'intervention de l'Etat, l'exemple de la DATAR l'a montré, peut s'exercer tout en respectant les responsabilités locales. Toutefois sa finalité était celle d'une aide de promotion d'une durée limitée : l'analyse effectuée semble montrer que désormais, un réseau régional pourrait nécessiter une aide plus structurelle et permanente.

Par ailleurs, il pourrait paraître équitable de considérer que *les compagnies Air France et Air Inter*, instruments choisis de la politique de transport aérien dans leurs domaines respectifs, doivent rester concernées par la responsabilité d'une bonne desserte générale du territoire, même si elles n'en assurent pas elles-mêmes toute l'exploitation. Il pourrait s'agir d'une contrepartie raisonnable au monopole dont elles disposent sur leur réseau et d'une contribution justifiée au réseau d'apport que constituent les lignes régionales à leur égard.

La proposition qui précède concernant l'effort de contraction tarifaire entre dans une telle catégorie.

Par ailleurs Air France intervient d'une manière très notable (20 MF environ), dans la subvention aux dessertes province-étranger.

Sur ce point il conviendrait que l'Etat s'assure que la sous-traitance d'Air France permette, si ce n'est pas déjà fait, aux compagnies régionales qui en bénéficient d'en tirer un profit raisonnable dans le cadre de contrats de durée suffisante pour amortir les investissements de toute nature effectués à cette fin.

Doit-on aller plus loin ?

Donnons tout d'abord quelques ordres de grandeur à titre d'exercice :

Un prélèvement de 1 % sur le prix des billets d'Air Inter (correspondant à une somme de l'ordre de 30 MF) permettrait toutes choses égales par ailleurs de réduire les tarifs des lignes régionales intérieures de 7 %. On pourrait espérer qu'un tel abaissement des tarifs engendrerait un accroissement du trafic que les compagnies régionales pourraient acheminer sans frais supplémentaires en raison de leurs coefficients de remplissage peu élevés ; il n'en est malheureusement rien car ces lignes s'adressent très sélectivement aux voyages professionnels des catégories socio-professionnelles les plus élevées (élasticité très faible). Cette dernière remarque montre au passage les limites de l'effet du tarif aérien sur l'aménagement du territoire.

Ces ordres de grandeur donnés à titre indicatif montrent que le problème posé est d'une ampleur financière modeste ; ce n'est pas pour autant que le principe d'une telle intervention et de ses modalités financières ne poserait pas de délicats problèmes.

#### **4 — Modalités d'intervention éventuelle**

L'analyse qui précède pourrait conduire à suggérer la constitution d'un fonds

d'intervention abondé par des prélèvements obligatoires sur les billets d'Air Inter, ainsi que par des subventions de l'Etat et des collectivités locales.

La création et la gestion d'un tel fonds risqueraient de poser des problèmes juridiques, administratifs et pratiques, tels que nous ne les préconisons pas.

On pourrait songer en conséquence à une formule visant à une intervention sélective sur certains éléments du coût des lignes, et notamment sur le matériel volant. A cette fin pourraient être constituées des *sociétés de matériel* auxquelles participeraient toutes les parties amenées à soutenir financièrement le transport aérien régional. Leur participation pourrait s'effectuer sous les formes les plus appropriées (part du capital, subventions, prêts bonifiés). Une telle société ne s'intéresserait qu'aux lignes ayant acquis une certaine maturité<sup>8</sup>.

Les matériels volants acquis par ces sociétés seraient mis à la disposition des compagnies régionales sous forme de location dans des conditions financières aussi avantageuses qu'il le paraîtra souhaitable et possible. Il continuerait à incomber aux compagnies aériennes et aux collectivités locales tout le soin et la responsabilité de négocier entre elles les contrats ou conventions concernant les modalités de desserte (horaire, fréquence, prix, subventions).

Le matériel volant constitue (dans le cas des FH 227 de TAT) 18 % des charges directes d'exploitation. L'allègement de ce poste offre donc une modalité d'intervention extérieure ; cette voie présente par ailleurs d'autres mérites propres puisqu'elle apporte une réponse au problème du renouvellement et de modernisation des flottes qui constitue une des grandes difficultés pour le futur en raison de la structure financière des compagnies régionales.

Une telle politique serait aussi la seule susceptible de permettre l'introduction d'avions modernes (tel que l'ATR 42) dans le réseau français. Il paraît difficile que, dans leur contexte financier actuel, des compagnies régionales puissent envisager un tel investissement par leurs propres moyens. Par ailleurs, ces compagnies ont intérêt à acheter du matériel étranger qui bénéficie de la part du pays d'origine de conditions de financement exceptionnelles dont sont exclus les matériels français pour les compagnies françaises (intérêts très réduits et remboursement différé au-delà de la première année) ; l'introduction en France du Bandeirante (avion brésilien de 19 places), pourrait bien ne tenir qu'à ces avantages (1 % de réduction du taux d'intérêt est l'équivalent de 3 % de réduction du prix de vente).

Si les chiffres de la SNIAS se confirmaient, l'utilisation d'ATR dans ses deux versions apporterait, de plus, une diminution des charges d'exploitation de 14 % s'ajoutant aux économies provenant des conditions exceptionnelles dans lesquelles ces avions pourraient être mis à la disposition des compagnies régionales par la société de financement.

---

8. En vue de laisser au processus expérimental de création de nouvelles lignes tout son caractère décentralisé.

On notera cependant que cette politique aurait pour effet de priver les compagnies régionales d'une fraction souvent importante de leurs revenus qui découle de l'activité lucrative d'une société du même groupe dans le négoce et la remise en état d'avions.

## 5 — Structuration du secteur

Dès lors que l'Etat déciderait d'intervenir financièrement dans le transport aérien régional, il lui incomberait aussi de prendre les dispositions nécessaires pour sa structuration. On rappelle que la situation actuelle est caractérisée par l'existence de plusieurs sociétés dont le pourcentage du chiffre d'affaires et le pourcentage du trafic se répartissent de la manière suivante :

- TAT, effectuant 44 % du chiffre d'affaires du secteur (et 67,69 % du trafic total), et réussissant à maintenir une structure financière saine.
- Air Alsace, en administration provisoire suite à son dépôt de bilan (avec un passif de l'ordre de 60 millions de francs), et effectuant 12 % du chiffre d'affaires du secteur (12,74 % du trafic total).
- 10 sociétés se partagent les 44 % du chiffre d'affaires restant (19,57 % du trafic total) et qui, pour l'essentiel, exploitent des avions de moins de 20 places.

Le premier problème, d'ailleurs urgent, est celui de juger de l'intérêt du maintien séparé des deux principales sociétés ou de leur fusion.

a) *Certains* pensent qu'il est nécessaire de ne pas laisser les collectivités locales, Air France, et Air Inter, face à une seule compagnie privée jouissant d'un monopole de fait. Mais l'expérience a montré que l'existence de deux monopoles de même nature n'offre guère plus de liberté pratique de manœuvre ; leur mise en concurrence éventuelle est d'autant plus théorique que les deux compagnies ne seraient pas sur un pied d'égalité tant que le maintien en vie de l'une d'elles présentera un caractère artificiel (duquel l'autre n'est d'ailleurs peut être pas indéfiniment à l'abri, comme on l'a vu plus haut).

b) *D'autres* pensent que le problème du nombre de transporteurs peut devenir secondaire, car l'intervention accrue des pouvoirs publics risquant de toute façon de redevenir nécessaire, imposerait par voie de conséquence, une tutelle accrue de l'Etat sur les transporteurs régionaux. Ils n'excluent pas une évolution qui tendrait à la constitution d'une société unique sous réserve qu'une telle concentration s'effectue sous l'égide et le contrôle de l'Etat et aux conditions fixées par l'Etat.

c) *D'autres* enfin considèrent que les lignes encore exploitées actuellement par Air Inter pourraient jouer un rôle important dans la restructuration du secteur. Elles pourraient être transférées à une (ou deux) des plus grandes compagnies régionales pour conforter leur réseau avec des lignes importantes ; mais elles pourraient inversement servir de moyen pour consolider certaines petites compagnies régionales sérieuses et donner au contraire plus de degré de liberté pour l'évolution future. Si de telles lignes étaient transférées, le rôle d'Air Inter à l'égard des bénéficiaires devrait être soigneusement défini.

Selon les choix opérés, Air Inter pourrait être dégagé définitivement de tout lien potentiel avec les compagnies régionales (et donc de toute responsabilité résiduelle à leur égard) ou, au contraire, être invité à jouer un rôle croissant dans ce secteur (en y participant d'une manière plus ou moins directe). L'intégration de l'exploitation d'un réseau régional dans les structures d'Air Inter (moyennant les subventions nécessaires) doit cependant être exclue en raison des surcoûts qui seraient ainsi occasionnés, et que le transport aérien régional est, comme on l'a vu, hors d'état de supporter.

A vrai dire, il n'existe pas *une solution* satisfaisante et définie au problème posé ; on rappelle d'ailleurs que les compagnies aériennes concernées (Air Inter et les compagnies régionales), disposent de droits de longue durée sur les lignes de leur réseau actuel.

Dans toutes les évolutions possibles, l'accroissement de la tutelle de l'Etat constitue un invariant si l'Etat et les collectivités locales sont convaincus que le moment est venu où cette intervention est devenue nécessaire. D'une manière ou d'une autre, les collectivités locales devraient en contre partie être associées à l'exercice de cette tutelle.

La formule pluraliste, quant au nombre de compagnies aériennes régionales, a notre complète préférence notamment du fait qu'elle laisse plus ouverte l'évolution dans un domaine qui n'a pas encore atteint un stade de stabilité suffisant.

## 8. CONCLUSIONS

L'examen auquel il vient d'être procédé ne débouche pas sur des perspectives optimistes ni sur des solutions toutes faites.

Il est proposé :

1) qu'une analyse plus approfondie des perspectives des compagnies régionales soit effectuée pour les 5 à 10 ans à venir (coûts, trafic, tarifs) dans la mesure où les éléments alarmants rassemblés ci-dessus paraîtraient insuffisamment fondés.

2) que l'attention des collectivités locales soit attirée sans tarder sur les périls qui planent sur le transport aérien régional et que celles-ci soient consultées sur les conséquences qu'elles en tirent.

3) que le principe de la décentralisation du jugement de l'opportunité des dessertes aériennes régionales intérieures soit affirmé et que les collectivités locales, une fois nanties de leurs ressources propres, soient seules à assumer les responsabilités qui en découlent sous toutes leurs formes et avec toutes leurs conséquences.

4) qu'une participation globale et plafonnée de divers intervenants extérieurs

soit envisagée sous la forme de la constitution de sociétés pour la mise à la disposition des compagnies régionales de matériels volants à des prix très avantageux (avions de 50 places ou plus) selon des critères strictement définis par l'Etat après concertation d'ensemble avec les transporteurs et les collectivités locales intéressées.

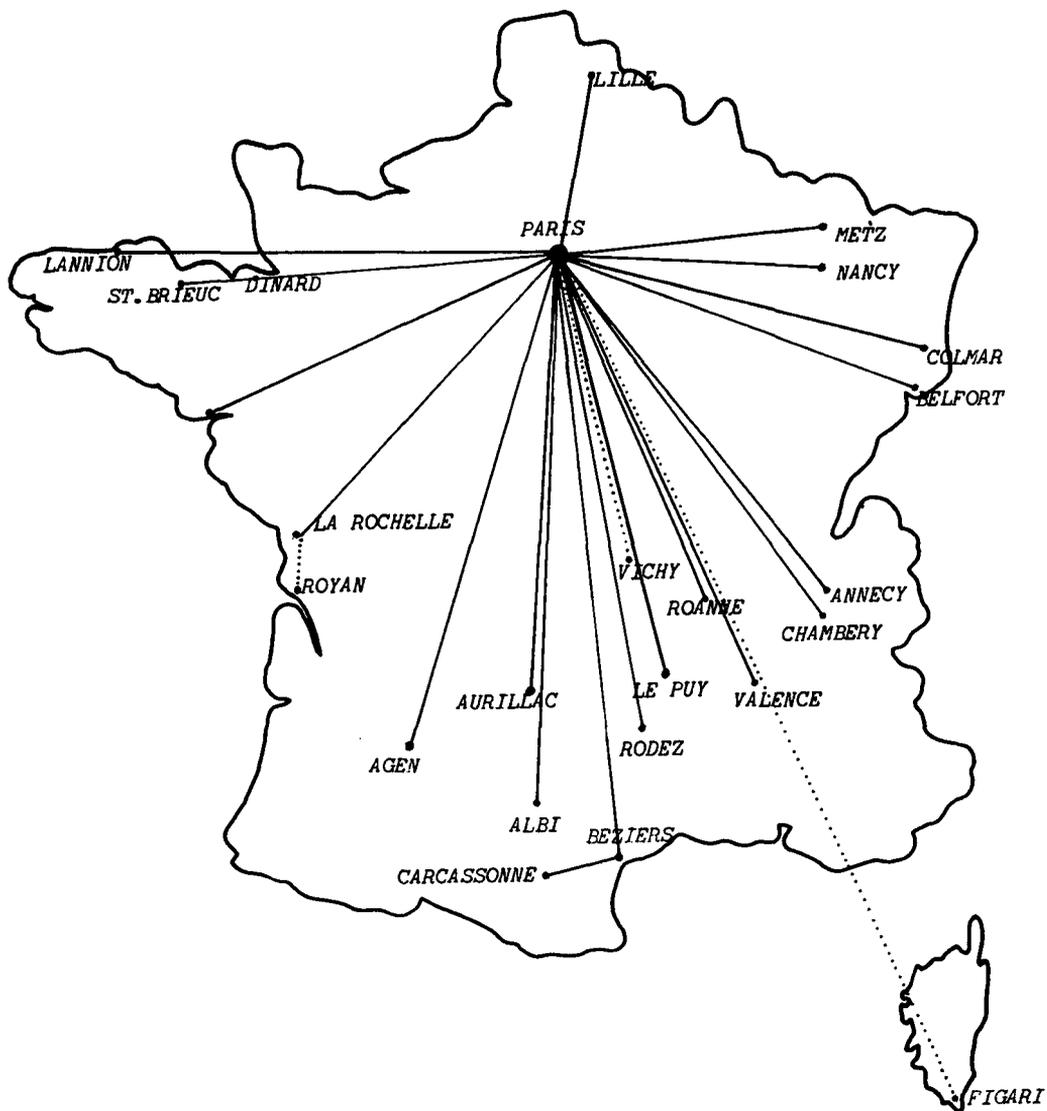
5) que le CSAM, dont la composition pourrait comprendre une représentation régionale élargie, soit utilisé comme forum approprié pour les concertations proposées.

6) que la concertation soit étendue au domaine du taxi aérien en vue de mener une réflexion systématique et approfondie sur son rôle pour l'aménagement du territoire ainsi que sur les mesures coordonnées pour assurer la promotion d'une offre bien organisée et bien commercialisée avec le concours des collectivités locales et des Chambres de Commerce et d'Industrie.

# COMPAGNIES RÉGIONALES

## LIGNES RADIALES INTÉRIURES 1981

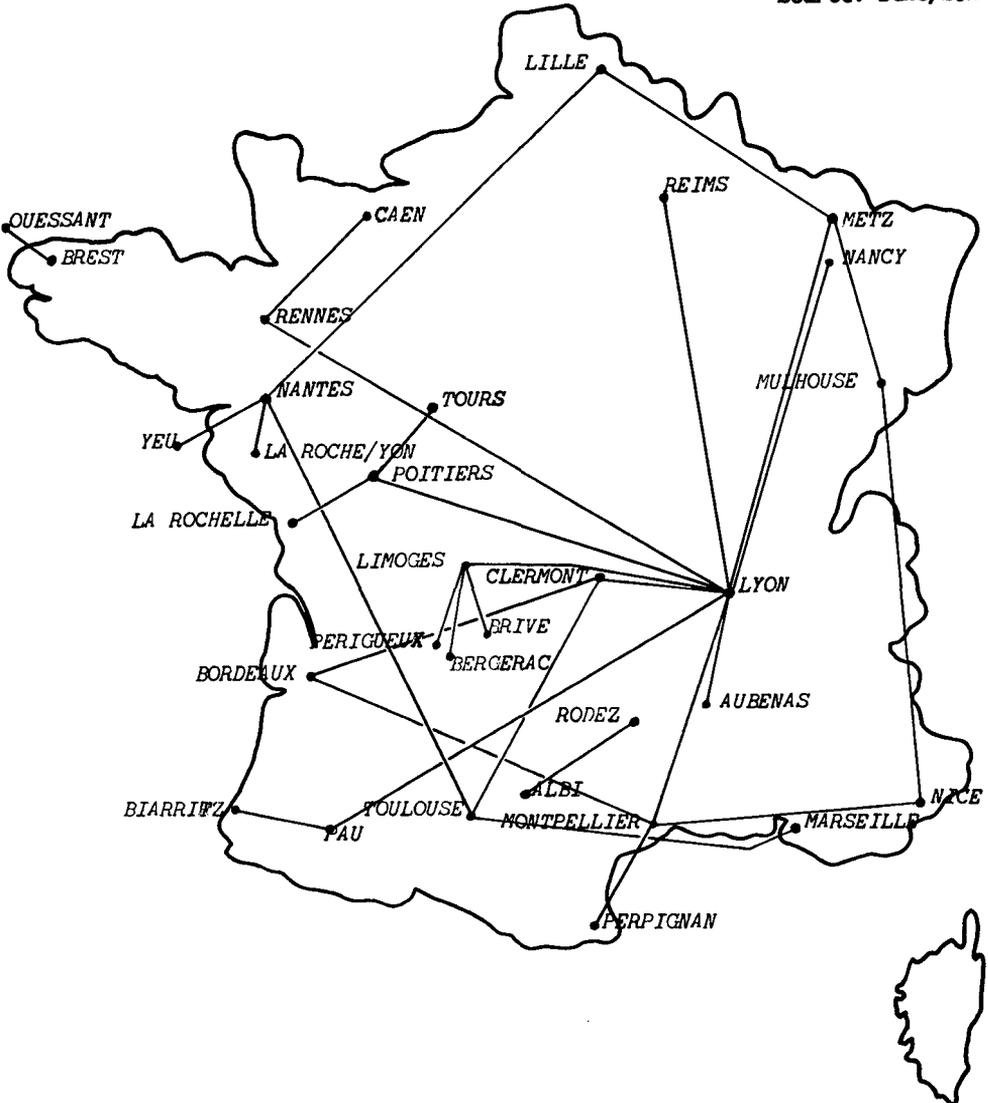
Source: DGAC/STA



COMPAGNIES RÉGIONALES

LIGNES TRANSVERSALES INTÉRIURES  
1981

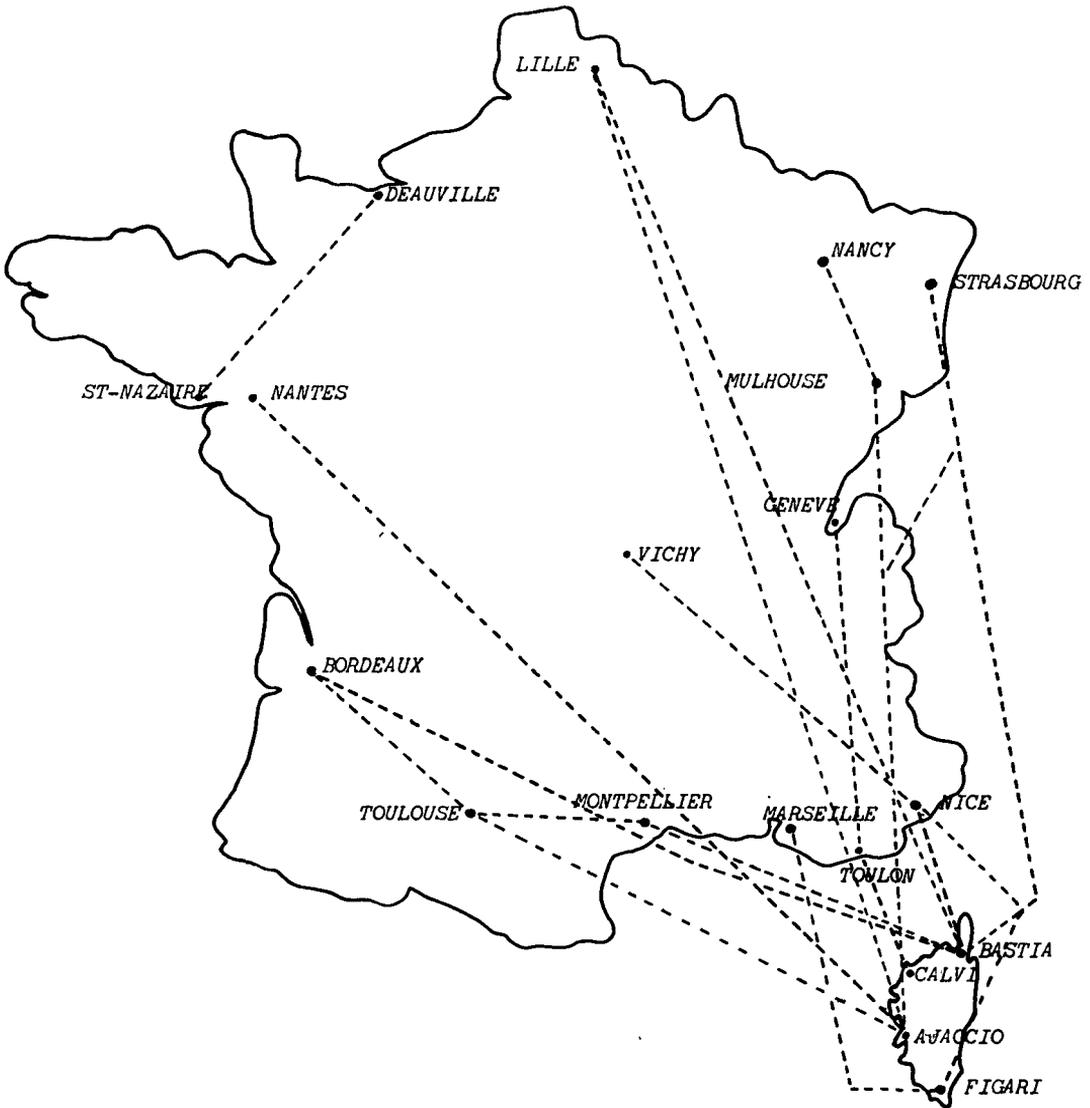
Source: DGAC/STA



COMPAGNIES RÉGIONALES

LIGNES SAISONNIÈRES INTÉRIEURES  
1981

Source: DGAC/STA





## ANNEXE 1

### L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS

Comme tous les secteurs du transport aérien, celui de la desserte intérieure fait l'objet d'une stricte réglementation par les pouvoirs publics dont les mécanismes et les modalités essentielles méritent d'être examinés en détail. Ces processus qui se sont déroulés dans un contexte très spécifique de « pseudo-décentralisation » concernent essentiellement :

- la procédure de création des lignes aériennes
- la régulation par les acteurs principaux (Etat, collectivités locales, transporteurs)

Chacun de ces deux domaines mérite un examen attentif.

#### 1. La procédure d'ouverture de lignes nouvelles

Ce sont en général les Chambres de commerce et d'industrie (CCI) qui ont pris l'initiative de l'organisation de la desserte aérienne régionale tant pour des infrastructures que pour celles des lignes aériennes d'Air Inter puis des compagnies régionales.

Le plus souvent, elles ont joué le rôle de chef de file des collectivités locales qui ont financé la majeure partie de l'ensemble des dépenses correspondantes ; par commodité de langage nous désignerons, dans la suite, les collectivités locales comme les autorités qui ont promu le transport aérien régional, mais le lecteur aura soin de se rappeler le rôle déterminant joué par les CCI en ce domaine (animation, financement, gestion).

Le problème des infrastructures sera étudié dans le chapitre VI.

Le lancement d'une ligne nouvelle implique deux actions liées entre elles

- l'obtention des droits de trafic
- le choix du transporteur

Conformément au Code de l'aviation civile, c'est le transporteur qui doit se porter demandeur des droits de trafic.

Dans la pratique l'initiative vient des collectivités locales. Elles ont ainsi été amenées à choisir leur transporteur qui, le plus souvent, était venu les solliciter à cet effet, et à débattre les conditions de son offre de desserte, préalablement à la demande formelle par celui-ci des droits de trafic correspondants.

Les conséquences très importantes qui ont découlé du choix, au coup par coup, du transporteur par les collectivités locales seront dégagées dans la suite de l'étude, lorsque seront analysés les problèmes liés à la structure et à l'économie des compagnies aériennes régionales et des réseaux.

Les droits de trafic sont accordés par le Ministre chargé de l'aviation civile, après avis du CSAM, en considération de deux critères essentiels :

- l'opportunité de la ligne aérienne pour la desserte de la région considérée
- l'impact sur l'économie générale du réseau de transport aérien.

Ces deux aspects méritent d'être analysés successivement.

### *A — Appréciation de l'opportunité de la desserte*

Dans la plupart des cas, le CSAM, et le ministre d'une manière encore plus systématique, ont respecté dans toute la mesure du possible le jugement des responsables des collectivités locales quant à l'opportunité des dessertes aériennes qu'ils estimaient nécessaires au développement de leur région.

Ces responsables qui engageaient des fonds votés à cet effet par leurs collectivités étaient jugés les mieux placés pour apprécier leurs propres besoins.

De sérieuses réticences des pouvoirs publics se sont cependant manifestées pour les liaisons les plus critiques, voire critiquables. Parmi les cas qui ont fait l'objet des débats les plus contradictoires on a trouvé :

- a) des lignes directes très déficitaires (p.e Epinal/Paris)
- b) des lignes de rabattement très marginales (p.e Aubenas/Lyon)
- c) des lignes directes en remplacement de lignes de rabattement (p.e le dernier en date Bergerac-Perigueux/Limoges raccordé à Limoges/Paris, abandonné au profit de Bergerac-Périgueux/Paris direct).

Dans une certaine mesure, tous ces cas pouvaient être considérés comme ne concernant qu'une seule région et n'étaient pas générateurs d'incidence notable sur l'économie du transport aérien des autres régions (les cas c) ci-dessus sont toutefois à la marge).

Dans la pratique les autorisations sollicitées ont été accordées en conséquence puisqu'elles ne portaient pas de préjudice certain à des liaisons existantes.

### *B — Influence sur l'économie du transport aérien*

Il incombe à l'Etat de prendre les mesures concernant l'organisation générale du transport aérien concernant l'ensemble des régions.

La politique actuelle appliquée au transport aérien français est basée sur le principe « une ligne/un transporteur ».

Un tel principe ne permet cependant pas de régler tous les problèmes de concurrence entre les transporteurs.

Deux types de cas peuvent se présenter à l'occasion de la délivrance d'une nouvelle autorisation ; la nouvelle ligne entre deux villes données peut, en effet, porter préjudice :

- à une ligne existante desservant une ville voisine de l'une d'elle vers la même destination

— à une ligne existante desservant les deux mêmes villes mais avec escale ou changement en une ville intermédiaire.

Dans la pratique, l'Etat n'a guère eu à intervenir en la matière sauf en un cas qui, au moins provisoirement, fait jurisprudence ; les droits de trafic entre Avignon et Paris ont ainsi été refusés en raison de la concurrence jugée inutile et excessive que cette ligne nouvelle aurait fait peser sur une ligne existante voisine Nîmes/Paris. En effet, cette dernière ligne ainsi que la ligne Marseille/Paris ont été jugées suffisantes pour satisfaire les intérêts venaissins <sup>1</sup>.

## **2. Régulation du transport aérien intérieur**

Mais le rôle de l'Etat ne saurait se borner à statuer sur les demandes ponctuelles. Il lui incombe aussi et surtout d'édicter les règles et de créer les conditions susceptibles de permettre à la fois :

— aux collectivités locales de disposer de transporteurs susceptibles d'effectuer dans des conditions aussi économiques que possible les dessertes qu'elles désirent faire assurer.

— aux transporteurs d'exercer leur profession dans des conditions qui leur assurent la juste rétribution qui permette d'attirer les capitaux nécessaires à leur développement.

La procédure de délivrance de droits de trafic au fur et à mesure des demandes, conjuguée au choix de facto du transporteur par les collectivités locales a été, entre autres, à l'origine de graves déboires dans la régulation du transport aérien intérieur.

Le problème a été masqué au cours de la période de démarrage du réseau aérien intérieur tant qu'Air Inter disposait d'un monopole puis d'un droit de préemption. Il est né du fait que la plupart des compagnies régionales choisies par les collectivités locales se sont avérées éphémères. La régulation d'ensemble du système devait donc se révéler illusoire comme le montre le rappel historique qui suit.

### **A — La régulation par l'Etat**

#### *Première phase jusqu'en 1975*

*Les compagnies régionales sont nées d'initiative de la part d'entrepreneurs enthousiastes mais ne disposant pas de moyens financiers à la hauteur de leurs ambitions.*

*Après plusieurs années d'expérience, il apparaissait que, malgré une croissance rapide et régulière, ces compagnies ne parvenaient pas à stabiliser leurs réseaux ni à consolider leur situation financière.*

---

1. Avignon-Nîmes 42 km, Avignon-Marignane 100 km d'autoroute.

Le système se développait rapidement tandis que ses structures restaient fragiles et précaires.

C'est pourquoi le Secrétaire général à l'aviation civile prescrivait qu'une étude d'ensemble soit effectuée ; il mettait en place à cet effet un groupe de travail sous la présidence d'un des chargés de la présente mission.

Ce groupe remettait en juin 1975 des conclusions qui ont reçu l'accord unanime de ses participants et notamment du Syndicat national des transporteurs aériens (SNTA), de la DATAR et de l'Union des chambres de commerce exploitants et gestionnaires d'aéroports (UCCEGA) ; ces dernières apportaient notamment le point de vue des régions et des collectivités locales.

Les conclusions préconisaient la recherche d'un effet régulateur en recommandant notamment :

- l'organisation avant l'ouverture de toute nouvelle ligne subventionnée d'une concurrence plus réelle entre les compagnies régionales (avant toute autorisation) et l'octroi en conséquence de droits de trafic de plus longue durée.
- l'obligation pour les compagnies régionales de maintenir un ratio minimal de fonds propres, en vue de les amener à assurer plus pleinement leurs responsabilités financières et de leur ouvrir un marché financier plus large.
- la modification de la composition du conseil supérieur de l'aviation marchande (CSAM).

On espérait qu'une concurrence mieux organisée entre les compagnies aériennes régionales permettrait de faire émerger un juste coût de service à l'abri de prix trop forts pratiqués par abus de position dominante et de prix trop faibles offerts en vue de la constitution de fonds de commerce plus ou moins illusoire.

On escomptait aussi que la consolidation financière de ces compagnies attirerait des capitaux stables dans le secteur.

Pour l'essentiel, les recommandations du rapport ont été approuvées et mises en œuvre après 1975 par la DGAC.

### *Deuxième phase : depuis 1975*

Plusieurs années d'expérience semblent avoir montré que ces mesures étaient nécessaires : elles ne se sont pas pour autant révélées suffisantes pour assurer à elles seules la consolidation financière des compagnies aériennes régionales.

De crise en crise, ces dernières ont requis l'attention soutenue et l'intervention endémique de l'État (et du CIASI)<sup>1</sup> ; des collectivités locales se sont portées à leur secours notamment en participant à leur capital pour tenter d'assurer leur survie et la pérennisation des lignes aériennes défrichées et des emplois créés.

---

1. CIASI : Comité interministériel d'Aménagement des structures industrielles.

L'évolution de l'environnement économique et l'accroissement du coût du transport aérien (par celui du carburant, puis par celui du dollar) ont certes joué un rôle perturbateur mais ne sauraient à eux seuls expliquer le caractère décevant des résultats obtenus.

En fait, sous le coup de l'accroissement de leurs charges les compagnies aériennes régionales liées par contrat aux collectivités locales et ayant pratiqué une politique d'investissement malheureuse (*Corvette, VF W 614*) ont vécu en permanence en situation de lutte pour une survie précaire, plutôt que dans le contexte de second souffle et de consolidation qu'on souhaitait voir se manifester.

Cette phase a vu la concentration des entreprises mais n'a pas conduit à une stabilisation d'un système diversifié.

*Le jeu de la concurrence s'est révélé impropre à réguler le marché de l'offre des transporteurs aériens aux collectivités locales promotrices* qui désiraient recourir à leurs services.

La concurrence a eu tendance, au contraire, à intensifier la fuite en avant d'entreprises amenées à offrir des prix trop faibles pour être rémunérateurs.

Pour obtenir un prix de service compatible avec les subventions qu'elles étaient prêtes à consentir, certaines collectivités locales se sont placées, de leur côté, dans la situation d'avoir à soutenir ultérieurement, et par d'autres moyens, les entreprises qu'elles ont ainsi contribué à mettre en difficulté.

Un problème de même nature s'est présenté lorsque les compagnies régionales ont soumissionné en vue d'obtenir des lignes en sous traitance d'Air Inter ; l'expérience a montré qu'il n'en est pas résulté de mécanismes de choix stables entraînant une rémunération permettant à ses bénéficiaires de vivre et de se développer harmonieusement.

Le CSAM a tenté d'éviter de telles pratiques en exigeant avant d'autoriser une ligne nouvelle la preuve de la couverture intégrale de ses déficits par les collectivités locales promotrices.

L'objectif, peu habituel pour l'administration (surtout dans un contexte inflationniste), consistant à tenter de faire respecter un prix minimum rémunérateur pour le transporteur, s'est révélé bien difficile à atteindre dans la mesure où ce faisant, elle était amenée à tenter de s'immiscer dans des négociations entre les collectivités locales et les transporteurs auxquels d'ailleurs aucune des deux parties ne montrait de désir de l'associer.

## *B — Déconcentration et décentralisation*

L'Etat a donc mené de facto une politique de décentralisation au profit de collectivités locales sans que les textes le prévoient formellement.

Au contraire, ce processus s'est déroulé dans le cadre d'un code de l'aviation civile particulièrement centralisateur qui ne confère qu'à l'Etat la responsabilité

de l'appréciation des besoins de transport aérien d'une part, et de la tutelle des compagnies aériennes d'autre part.

Il ne pouvait que donner des résultats décevants à chacun de ces deux titres :

a) le code ne confère à l'Etat que la possibilité d'approuver ou d'interdire les initiatives des collectivités locales. Au nom du respect de leur liberté d'appréciation de leurs besoins, l'Etat a été conduit, sans en avoir été lui-même persuadé pour autant, à délivrer des autorisations *attestant la justification* économique des demandes qui lui étaient présentées. L'Etat couvrait ainsi de sa propre responsabilité, la responsabilité des collectivités locales qu'il n'avait que l'intention de respecter. En désapprouvant ces initiatives, il se serait immiscé indûment dans leurs affaires internes.

Un tel système n'est pas sain.

b) un réseau aérien est un système qui doit être organisé et géré dans son ensemble. Or, les processus sont tels que l'Etat s'est trouvé devant les faits quasi accomplis lorsqu'il était amené à accorder des droits de trafic à un transporteur ayant déjà obtenu un contrat négocié de la collectivité locale promotrice. De leur côté les collectivités locales n'ont pas pris conscience qu'elles devenaient ainsi comptables collectivement de l'interdépendance de leurs initiatives et de leurs décisions.

Dans ces conditions :

- les collectivités locales prises individuellement se sont trouvées de facto devenir « autorités organisatrices » de leur transport aérien.
- les transporteurs ont joué de facto le rôle de *régulateur du système*.

## C — Régulation par les transporteurs

### 1 — Rôle d'Air Inter

Instrument choisi pour la desserte aérienne intérieure, Air Inter a joué tout d'abord, pour son seul compte, le rôle qui lui était assigné.

Mais progressivement cette compagnie fixait le domaine qu'elle se réservait et par là-même celui qui était ouvert aux compagnies régionales mais dont, dans une première phase, il ne s'est pas désintéressé pour autant.

Air Inter a évolué progressivement d'une politique de sous traitance aux compagnies régionales à celle d'un abandon pur et simple à leur profit : Air Inter avait besoin de ces compagnies mais craignait aussi leur concurrence pour l'avenir.

Par la sous traitance, Air Inter se conférait une emprise forte sur le secteur dont il assurait de fait la régulation par les conditions de la sous traitance et par le choix discrétionnaire et rapidement évolutif de ses partenaires.

Cette situation ambigüe était malsaine. Elle a disparu. Air Inter, ayant délimité son propre réseau d'une manière stable, a désormais besoin d'un secteur régional sain pour que soit assuré un service complémentaire qui entrerait dans sa mis-

sion initiale et pour lequel la compagnie ne souhaite pas avoir à supporter un jour le reproche, même indirect, de l'avoir abandonné à son triste sort.

## 2 — *Rôle d'Air France*

Air France a mené une politique plus stable.

La compagnie nationale a délibérément sous-traité l'exploitation des avions de 60/80 places aux compagnies régionales qu'elle estimait mieux adaptées qu'elle même en ce domaine ; elle a partagé cette tâche entre deux transporteurs entre lesquels elle a maintenu un certain équilibre.

Par l'importance du chiffre d'affaires qu'elle leur apportait, Air France a de la sorte désigné les deux compagnies régionales qui devaient ainsi dominer le secteur.

## 3 — *Les compagnies régionales*

Bien qu'artificielle, la survie de l'une de ces compagnies (Air Alsace) ne tient qu'à cette activité de sous traitance d'Air France.

Par contre l'autre compagnie (TAT) a réussi à surmonter les difficultés de sa croissance et, seule capable de résister aux aléas, a repris de proche en proche les activités de ses concurrents ayant pratiqué une politique qui les a menés à leur perte. Forte de la sous traitance d'Air France, elle se trouve désormais être le seul transporteur indépendant et jouit d'une situation de monopole de fait que son succès lui a conféré.

## ANNEXE 2

### SUBVENTIONS ET SERVICE PUBLIC

Les collectivités locales ont été animées par l'intérêt d'un *service public régional* dont elles se sont conféré le rôle de révélatrices et de promotrices.

C'est à la lumière de cette notion de service public d'intérêt régional que doit donc être examinée la desserte régionale pour déterminer ses forces et ses faiblesses et pour formuler la nature et l'étendue du problème à résoudre.

Le défrichage et le développement de la desserte aérienne intérieure ont bénéficié de subventions.

On analysera ci-dessous les sources de ces subventions, leur montant relatif et on tentera de faire un bilan de l'emploi de ces fonds publics.

#### 1 — Les subventions

Tout le transport aérien a nécessité le recours à la subvention publique pour son défrichage.

La constitution du réseau d'Air Inter n'y a pas échappé en son temps lorsque l'Etat accompagnait, à hauteur de 40 % du total, les subventions des collectivités locales.

Air Inter a dorénavant renoncé aux subventions de cette nature en contrepartie de l'abandon de sa mission de défrichage et de la contraction de son réseau.

Les lignes régionales ont bénéficié des subventions des collectivités locales complétées d'une manière assez systématique par une aide de la DATAR.

Le schéma directeur des équipements aéronautiques (SDEA) approuvé par le gouvernement en 1973 montrait que, dans les conditions économiques de l'époque et à l'horizon 1985, de nombreuses agglomérations pouvaient prétendre à une desserte aéronautique susceptible d'être exploitée sans subvention après une période de quelques années nécessaires à sa maturation.

L'aide de la DATAR conçue en conséquence, était limitée à quelques années ; son montant étant calculé sous forme de paiement d'un nombre donné de sièges.

Les collectivités locales ont signé avec les compagnies aériennes des contrats, selon deux types, élaborés en commun par l'UCCEGA<sup>1</sup> et le syndicat professionnel des compagnies aériennes SNTA selon le degré de risque pris en charge par les deux parties.

---

1. UCCEGA Union des Chambres de commerce et Etablissements gestionnaires d'aéroports.

Quelques années plus tard, l'expérience a montré que la plupart de ces contrats se révélaient inapplicables en raison de l'élévation des coûts (notamment de carburant) et de prévisions qui se sont avérées trop optimistes (notamment en fonction de l'accroissement des prix pour l'utilisateur). C'est ce même phénomène qui a amené Air Inter à souhaiter se dessaisir de ses lignes au trafic le plus faible qu'elle espérait pendant un temps pouvoir rentabiliser à terme.

Dans les conditions actuelles les lignes aériennes qui n'atteignent pas plusieurs dizaines de milliers de passagers/an (selon la longueur d'étape) doivent être considérées comme structurellement déficitaires.

L'aide de la DATAR à la création de nouvelles lignes reste de durée limitée mais sa nature a changé : elle constitue désormais une participation à une expérimentation permettant à la fois de déterminer le trafic réel (d'une manière plus précise que celle qui découle de l'utilisation de modèle mathématique) et aux collectivités locales promotrices de juger de l'intérêt réel de la desserte pour leur développement ; elle ne peut plus être considérée comme une transition temporaire vers l'équilibre.

L'aide publique directe aux lignes aériennes intérieures a eu tendance à décroître lentement avec le temps : elle est de l'ordre de 20 millions de francs courants depuis le début du développement de ce réseau (y compris la période de démarrage d'Air Inter qui recevait annuellement une telle subvention).

Ces aides couvrent à la fois le défrichage et le soutien aux lignes déficitaires ou qui le sont redevenues en raison de l'augmentation des coûts.

A ces subventions doivent être ajoutées les participations publiques à la construction et l'exploitation des aéroports pour les rendre aptes à recevoir le trafic ainsi généré (voir chapitre VI).

Il conviendrait aussi de tenir compte, dans le bilan financier, des participations diverses des collectivités locales en vue d'assister au moins temporairement certains transporteurs en difficulté ou de renforcer leurs structures financières, ainsi que le passif des compagnies aériennes ayant déposé leur bilan.

## **2 — Justification de l'emploi des fonds publics**

L'emploi de fonds publics pour l'ensemble des liaisons aériennes intérieures depuis le démarrage d'Air Inter se trouve globalement justifié par l'ampleur des résultats obtenus : près de 10 millions de passagers intérieurs en 1981.

Toutefois, des critiques ont été formulées concernant la justification de la création des lignes régionales aériennes les plus modestes, bien que ce soient parfois ces dernières qui desservent les collectivités par ailleurs les moins dotées en transports de surface rapides vers les grands centres du pouvoir, des affaires et de la finance.

Ces collectivités, ainsi que la DATAR qui les a soutenues, en interférant peu avec leur processus propre de décision, ont été influencées dans leur choix par le caractère prioritaire donné aux liaisons aériennes par certains agents écono-

miques déjà implantés dans leur circonscription et par ceux qui envisageaient d'y installer leur activité.

Le fait que les élus locaux figuraient en bonne place parmi les bénéficiaires de ces nouveaux services ne saurait étonner en raison même de leur rôle relationnel avec la collectivité nationale et notamment parisienne.

Il était fatal que leur objectif ait concerné tout d'abord les liaisons avec les grands pôles d'activité socio-économique et politique, au demeurant seuls susceptibles de générer un trafic significatif.

Les études effectuées n'ont jamais été en mesure de chiffrer le bénéfice réel pour ces collectivités de leur raccordement au réseau de transport aérien. Il est par contre plus facile d'évaluer les handicaps des collectivités isolées de ce réseau : une telle évaluation ne peut être que qualitative et résulte pour les élus locaux de la pratique courante de leurs contacts avec les milieux concernés.

Seules responsables de leurs décisions, les collectivités locales doivent être considérées comme seules juges de l'efficacité de leur action pour laquelle on ne dispose d'aucun instrument d'appréciation objective. Les subventions au transport aérien font par contre l'objet de discussions et de votes explicites et notoires qui, en toute rigueur démocratique, offrent à eux seuls les garanties nécessaires et suffisantes.

L'expérience montre que ces actions sont rarement critiquées sur place bien que leur apparence ne soit guère porteuse de justice sociale. Il semble bien que les critiques les plus vives émanent des collectivités les plus nanties et notamment du milieu parisien.

La subvention à une ligne aérienne (de l'ordre de 0,5 à 3 MF par an) est en général partagée entre la CCI et plusieurs collectivités locales concernées (villes, département).

Les sommes globales en cause sont relativement modestes, mais sont parfois lourdes à supporter par les collectivités locales les plus démunies.

## ANNEXE 3

### BILAN DU PROCESSUS EXPÉRIMENTAL

On a déjà dit que le réseau régional ne résulte pas d'un plan d'ensemble délibéré mais du jeu des initiatives de collectivités locales utilisant leurs propres ressources pour tenter d'atteindre les objectifs qu'elles se sont fixées indépendamment les unes des autres. Sa régulation s'est effectuée par le seul jugement de chaque collectivité locale sur l'adéquation des ressources allouées et des résultats escomptés ou obtenus.

Le processus n'a pas été exempt d'échecs dont il convient de faire le bilan et de tirer les enseignements.

Sur 140 lignes expérimentées, seules 65 lignes restent actuellement en service.

Parmi les lignes expérimentées et abandonnées une seule fois on trouve

- 14 % de radiales sur Paris
- 12 % de lignes sur Lyon
- 40 % d'autres lignes concernant :
  - des lignes transversales
  - des lignes de rabattement
  - des lignes avec escales

On note par ailleurs que 26 % des lignes essayées ont donné lieu à plusieurs tentatives (pour plus de la moitié la deuxième tentative s'est révélée fructueuse).

D'une manière générale, sur 80 villes recensées par le SDEA comme susceptibles de recevoir du trafic régulier avant 1985, 55 villes sont dotées en 1982 d'une ligne aérienne. 19 d'entre elles ont été dotées au moins une fois d'une ligne et ne font plus l'objet aujourd'hui d'aucune desserte aérienne.

Les tentatives de 1<sup>re</sup> desserte de ces villes représentent à elles seules 43 ouvertures pour 35 lignes différentes, qui se répartissent comme suit :

- 10 lignes vers Paris
- 9 lignes vers Lyon (dont 4 d'apport)
- 16 lignes transversales (dont 2 d'apport)

Les 40 autres lignes essayées et abandonnées concernent donc des essais infructueux de diversification de dessertes sur l'ensemble des lignes, dont 90 d'entre elles ont été fermées au moins une fois, soit :

- 18 vers Paris
- 19 vers Lyon
- 53 transversales

Les collectivités locales disposent d'une expérience très diversifiée qui permet

de conclure que le processus expérimental peut désormais être, dans son ensemble, considéré comme terminé.

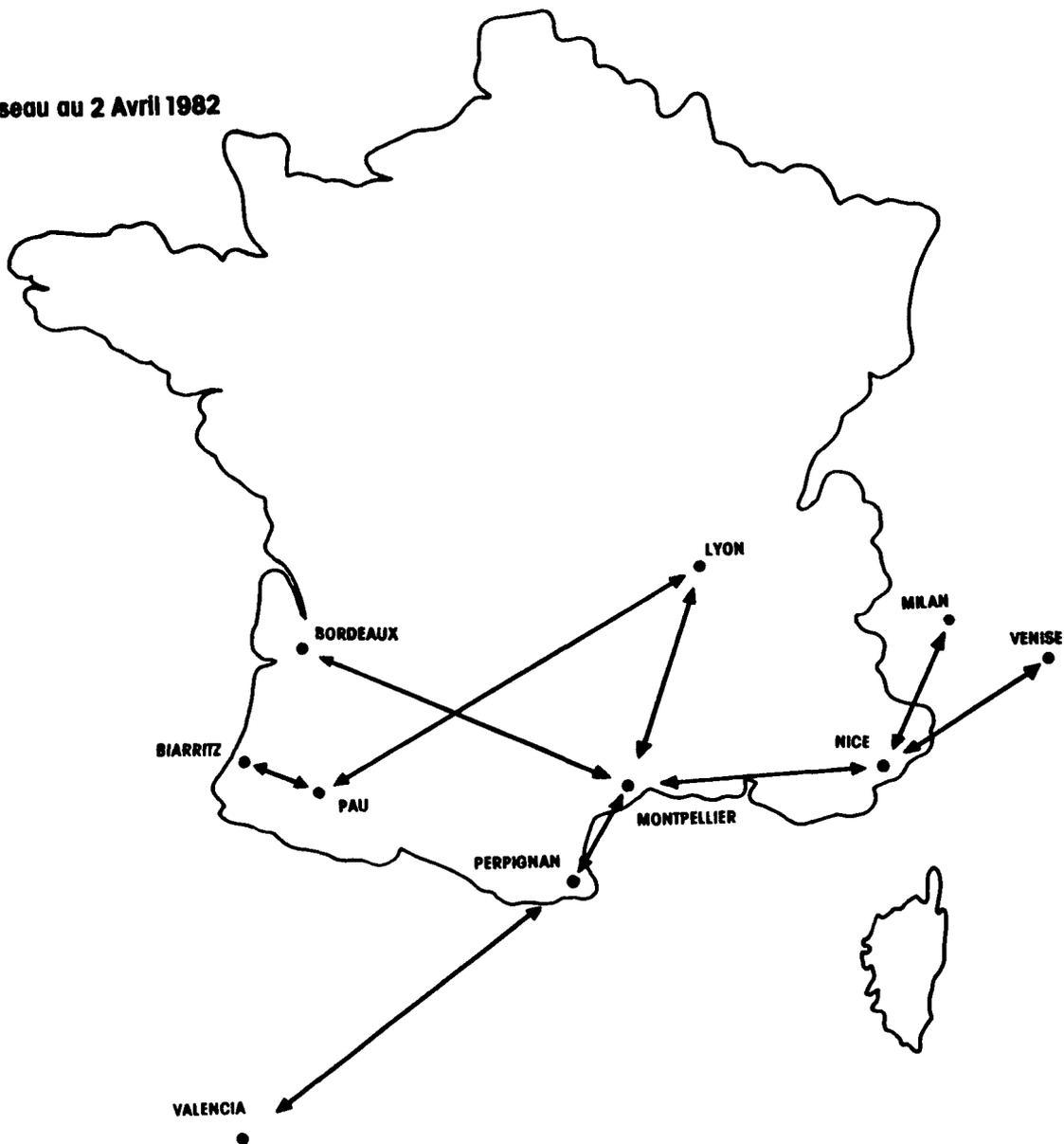
Cette analyse fait apparaître :

- la précarité des prévisions de trafic
- les mauvaises appréciations des coûts réels aggravés par les augmentations progressives de ces coûts
- les limites que les collectivités locales ne veulent pas dépasser pour soutenir le transport aérien (en subvention et en durée de subvention)
- les difficultés plus particulières inhérentes aux dessertes autres que les radiales directes sur Paris et Lyon.

# AIR LITTORAL

Lignes aériennes.

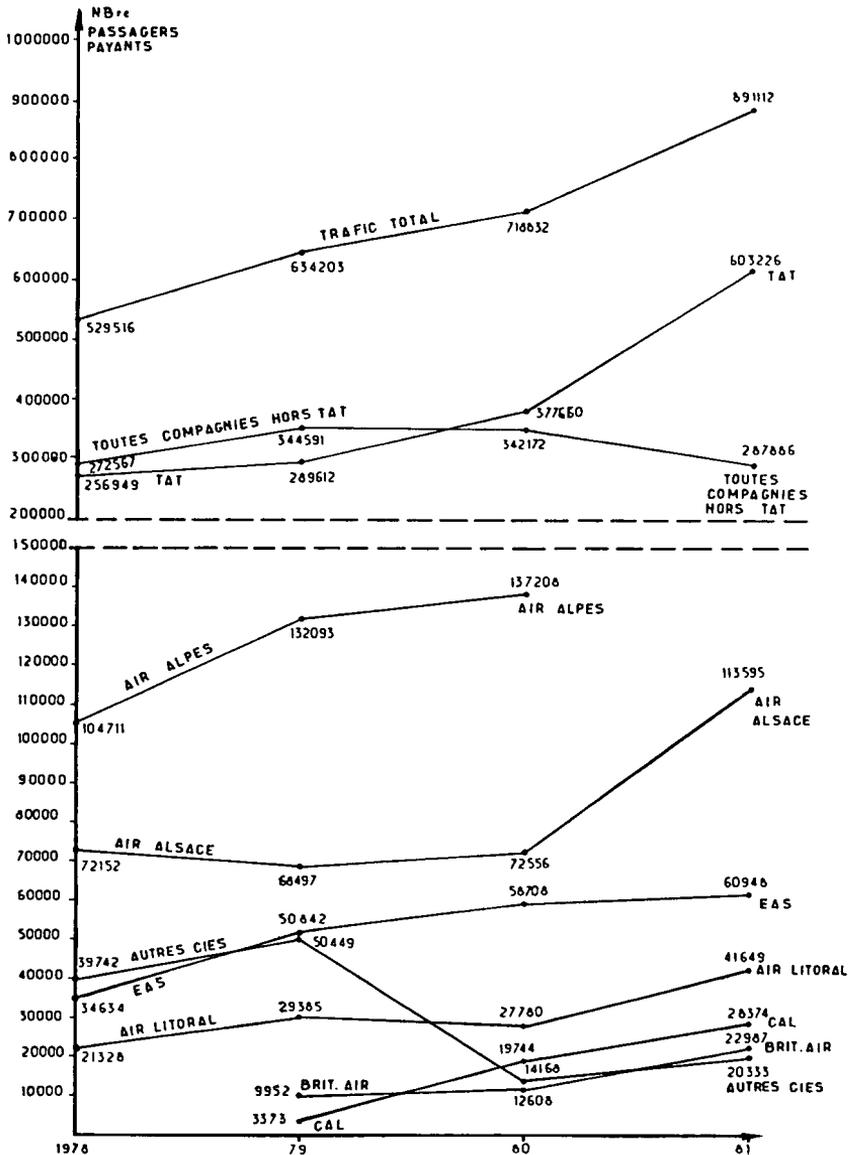
Réseau au 2 Avril 1982



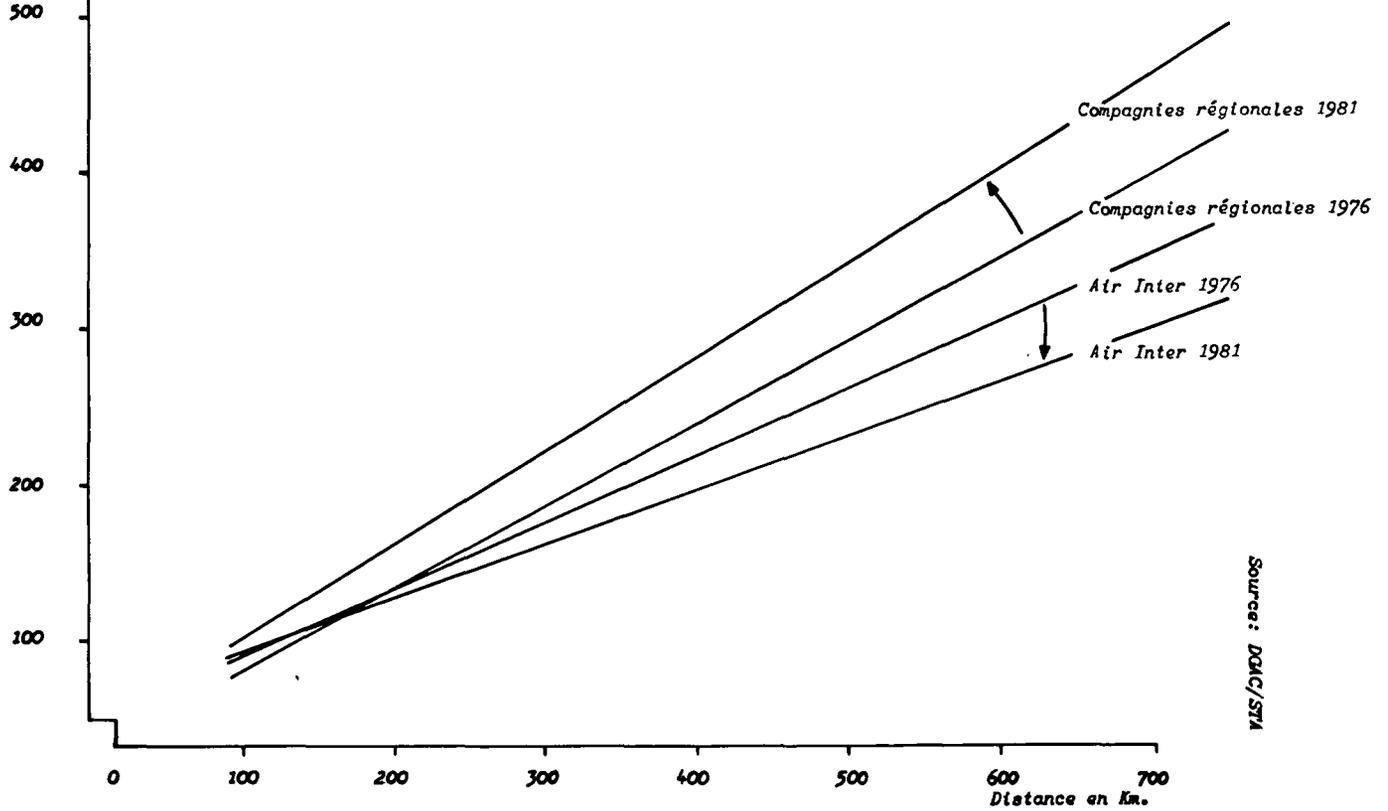
# ANNEXE 5

## EVOLUTION DU TRAFIC PROPRE DES COMPAGNIES REGIONALES SUR LIGNES REGULIERES (passagers payants)

Source: d'après éléments DGAC/STA



TARIFS (en francs constants 1976) EN FONCTION DE LA DISTANCE



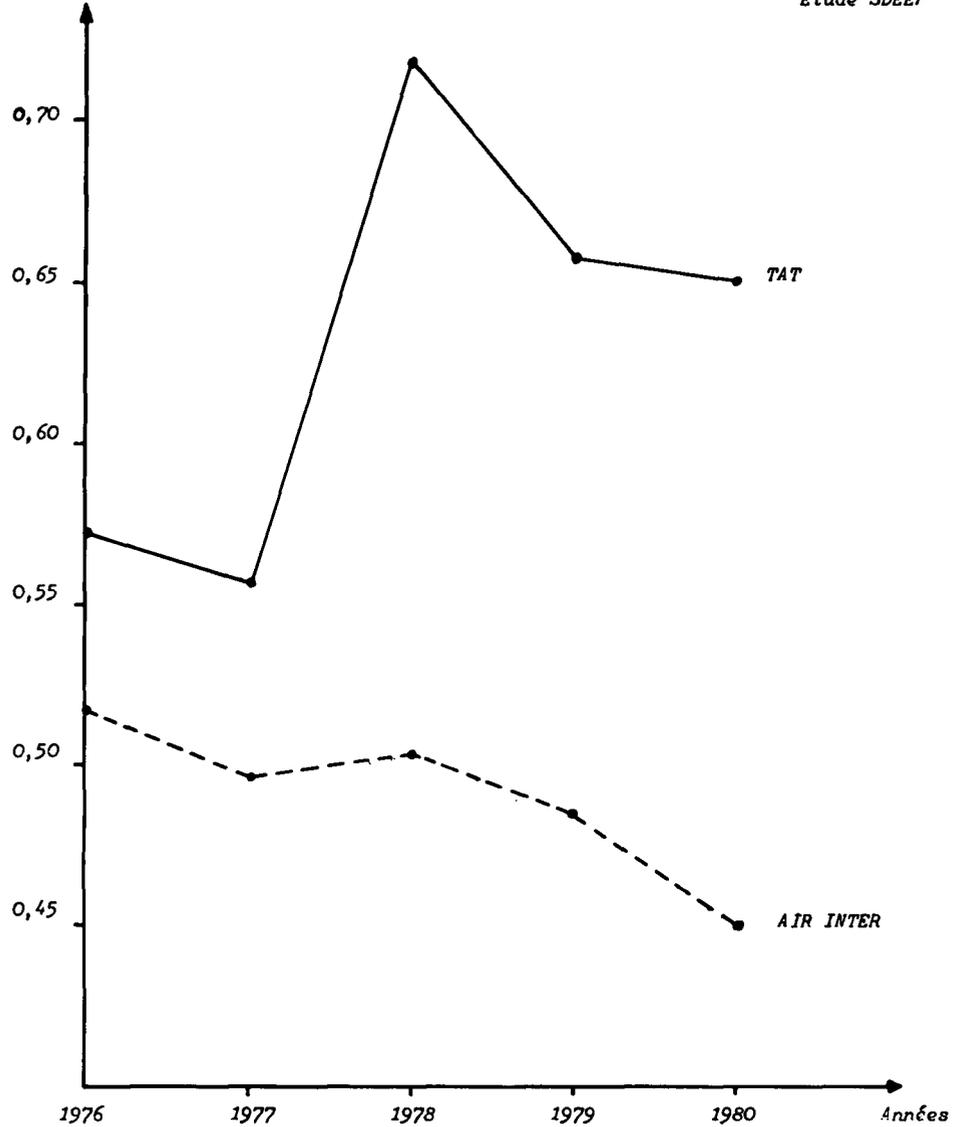
Source: DDAIC/STIA

ANNEXE 6 B

RECETTE UNITAIRE (en francs constants 1976) PAR PKT

Francs constants 1976

Source : Documents TAT et  
Etude SDEEP



## CHAPITRE IV

# **LE TRANSPORT NON RÉGULIER**



# 1. LE « PHÉNOMÈNE CHARTER »

L'organisation et la réglementation du transport aérien régulier ont connu controverses et polémiques, mais leurs vicissitudes ont peu intéressé le grand public tant que ce mode de transport ne lui était pratiquement pas accessible. Le débat revêtait le caractère de querelles d'initiés limités à un parterre d'hommes d'affaires et aux cercles aéronautiques et gouvernementaux.

Il n'en a pas été de même pour le transport à la demande : le grand public a pris fait et cause pour les « charters », défenseurs du faible et de l'opprimé. Le mot « charter », non reconnu dans la langue française, s'en est trouvé pérennisé dans le public.

Son équivalent français officiel de « vol nolisé » traduit bien la notion originale du mot « charter », tandis que le vocable « vol non régulier » oppose simplement ces vols à ceux des compagnies régulières. Or, dans les faits, le mot « charter » couvre à la fois des vols affrétés en bloc, des vols plus ou moins réguliers effectués par des compagnies « non régulières » et commercialisés dans des conditions quasi-identiques à celles des compagnies régulières. Il n'existe donc pas de vocable unique pour couvrir les différentes activités qui complètent les activités de base les plus classiques des services réguliers des compagnies régulières.

Nous emploierons le mot « charter » chaque fois que les vocables de « vol nolisé » ou de « vol non régulier » ne couvrent pas spécifiquement l'activité décrite.

La spécificité et l'intérêt de *la desserte régulière* résident dans le fait que l'usager a des chances raisonnables de pouvoir l'emprunter à son gré, sur la base d'horaires et de tarifs publiés longtemps à l'avance.

Ces notions constituent l'apanage essentiel du service public auquel cette desserte régulière est souvent assimilée. En ce sens la qualité du service public se juge par l'égalité de traitement de tous sur des bases déterminées, mais aussi sur le préavis nécessaire pour obtenir un siège de son choix sur le vol de son choix.

On peut qualifier d'« impératif », un voyageur qui ne supporte que des contraintes d'accès accidentelles.

Le phénomène « charter » est né de l'émergence de passagers non « impératifs » que l'on peut appeler « malléables ». Le fait capital, en transport aérien, est constitué par le développement de cette catégorie, dans des conditions imprévisibles au départ.

Le « client malléable » se caractérise par son acceptation de confort et de prestations réduits, de dates (aller et retour) imposées, et situées dans une large plage horaire, et même de la modification du lieu de sa destination.

A l'origine, le client « malléable » était le client d'organiseurs de voyages

offrant une prestation dont le transport ne représentait qu'une faible partie. Cet organisateur traitait avec une compagnie aérienne en lui affrétant un avion dont il pouvait remplir la totalité des sièges.

Par ailleurs, la prise en charge complète par l'organisateur de voyage d'un client peu familier du transport aérien a constitué une grande facilité offerte à toute une fraction de la population qui ne connaît ni le mode d'emploi des aéroports ni la langue parlée à destination.

Ce mouvement a démontré à une classe d'usagers potentiels, qui ne s'en doutaient pas, que l'avion était un moyen de transport qui leur était accessible, et que le champagne et le caviar, voire la place d'allonger les jambes, étaient moins vitaux dans un avion que sur les affiches des compagnies aériennes.

Ainsi présentées, les notions de desserte régulière et de desserte non régulière pourraient paraître *complémentaires*.

Il en a été ainsi pendant un temps.

Mais les compagnies régulières ne pouvaient rester sans réagir non seulement pour tenter de capter à leur profit la clientèle à basse contribution « découverte » par leurs concurrents, mais aussi pour éviter que leur image de marque soit ternie par une réputation de pratiquer abusivement des prix prohibitifs et antidémocratiques.

Elles mettaient ainsi sur le marché des « produits » nouveaux en vendant à bas prix une partie de leurs sièges soit en bloc à des opérateurs de voyage, soit à une clientèle individuelle en associant leur accès à des conditions restrictives concernant les dates et la durée des voyages, les conditions de réservation, etc.

C'est ainsi que se sont estompées progressivement les notions de « régulier » et de « non régulier », aussi bien dans leurs finalités que dans la classification qu'elles permettaient de faire entre les catégories de passagers, de vols, et même de compagnies aériennes.

Dans une large mesure, la classification entre les compagnies s'est d'abord opérée sur le critère d'appartenance ou de non appartenance au « système IATA » plutôt que sur la nature des produits offerts. Ce critère a désormais tendance à ne plus être significatif.

Il n'en reste pas moins que les négociations internationales et les réglementations s'appuient sur une distinction entre les vols réguliers et non réguliers que ni l'OACI, ni l'IATA, ni la CEAC n'ont réussi à cerner. La situation rendue ainsi très confuse est aggravée par le fait que tous les transporteurs sont amenés soit par vocation, soit à titre de rétorsion, à tourner les réglementations : et ils le font d'autant plus facilement que celles-ci s'appuient sur des notions floues qui sont progressivement précisées par l'usage qui en est fait plus ou moins abusivement.

Derrière ces notions juridiques, il existe cependant des réalités économiques sous-jacentes, qui modèlent profondément le secteur et qui expliquent, à cha-

que période, la répartition des trafics entre les différentes compagnies aériennes.

On examinera successivement la formation des coûts et de prix selon les clients, les produits et les compagnies aériennes, puis on brossera le tableau du marché tel qu'il se présente dans les différentes parties du monde.

Sur ces bases sont ensuite analysés le marché du « charter » en France, les problèmes qu'il soulève, et les mesures qu'il appelle.

## 2. LA FORMATION DES COÛTS ET DES PRIX

### A — LES COÛTS SPÉCIFIQUES DES COMPAGNIES RÉGULIÈRES

#### 1 — Les coûts spécifiques

La desserte régulière classique de service public s'adressant à la clientèle « impérative » est coûteuse, à de nombreux titres, puisqu'elle impose :

- a) une capacité de transport largement dimensionnée pour tenir compte des aléas du marché (le préavis de réservation s'accroît rapidement dès lors que le coefficient de remplissage moyen des vols dépasse 60 à 65 %) ;
- b) une offre diversifiée en toutes saisons ;
- c) des frais commerciaux importants pour prospecter et gérer une clientèle atomisée et exigeante.

#### 2 — Le contexte « concurrentiel »

La théorie comme l'expérience montrent aussi que si ces « contraintes de service public » pèsent sur les prix du service offert, leurs conséquences sont *exacerbées* si le service public est effectué dans le cadre d'un système *concurrentiel*. Les Etats l'ont bien compris puisque dès 1944, avant même la fin de la guerre, ils signaient la Convention de Chicago qui jetait les bases de leur intervention dans la *réglementation* du transport aérien et notamment de l'échange des droits de trafic entre eux.

De leur côté, les compagnies aériennes adhéraient à un organisme commun l'IATA dont la politique (outre ses composantes de mise en commun d'étude et de normalisation techniques et technologiques) consistait essentiellement en :

- la mise en œuvre d'un système de compensation entre les adhérents permettant aux usagers la banalisation des billets émis par les différentes compagnies ;

- un contrôle du marché de la distribution par délivrance d'agréments aux agents de voyage ;
- un forum de discussion et de décision (sous réserve d'approbation gouvernementale) en matière de *tarification*, associées à une définition précise et pointilleuse des conditions de transport (classes, services, réservation, prestations...).

Pendant une longue période, la quasi-totalité des compagnies aériennes adhéraient à l'IATA dont les recommandations étaient exécutées scrupuleusement par toutes (l'IATA disposait des moyens juridiques et pratiques pour s'en assurer et faire respecter la règle commune).

### **3 — Les conséquences de la régulation IATA**

La régulation par l'IATA ainsi décrite s'apparente à la constitution de cartels.

Ses effets théoriques ont été décrits par de nombreux auteurs et ne sont guère contestables ni contestés.

A leur crédit doit être portée la croissance soutenue et régulière du transport aérien, à l'abri de toute concurrence déstabilisatrice.

Les progrès technologiques progressifs, qui ont conduit de proche en proche de l'exploitation d'avions à hélice et moteurs à pistons de moins de 100 places à celle de gros porteurs à propulseurs à double flux, ont apporté une contribution essentielle à la baisse progressive des coûts.

La régulation de cartel semblait réaliser un miracle économique peu conforme à la théorie, en générant à la fois la croissance régulière et la baisse continue des prix.

Mais cette réalité n'en masquait pas moins les phénomènes classiques sous-jacents, qui se développaient cependant malgré des apparences trompeuses.

Comme l'annonce la théorie, le système engendrait et stabilisait bel et bien, sans qu'on y prenne garde, un ordre malthusien pratiquant des prix élevés.

Ordre malthusien n'apportant satisfaction qu'à la clientèle pouvant s'offrir le confort, le luxe et exigeant à la fois des fréquences nombreuses et des places toujours disponibles ; cette clientèle étant d'autant moins tentée de manifester un mécontentement qu'elle disposait de larges moyens financiers ou qu'elle ne payait pas personnellement son transport.

Dans ces conditions, les besoins de transport de masse à bon marché étaient ignorés et les compagnies n'avaient aucune raison de les inventer : cette clientèle ne pouvait guère se manifester puisqu'elle s'ignorait elle-même pour n'avoir jamais été réellement sollicitée. La rigidité de l'IATA n'autorisait que des initiatives insuffisamment hardies.

Pour comprendre pourquoi et comment les mécanismes de régulation mis en œuvre ont conduit à la *pratique de prix élevés*, il suffit d'imaginer la stratégie

optimale d'un responsable de compagnie aérienne cherchant à maximiser ses gains face aux responsables de compagnies concurrentes. Ce « war game » s'effectuant dans le contexte de régulation déjà décrit, et notamment à tarifs imposés pour des produits soigneusement normalisés, entraîne des conséquences que la théorie explique et que la pratique confirme.

De nombreux auteurs ont montré que la meilleure stratégie consiste sinon à maximiser ses gains, du moins à minimiser ses pertes, et pour ce faire, à agir sur les seuls paramètres restant variables : la capacité offerte, le luxe, la publicité.

Le coefficient de remplissage, facteur le plus important pour un produit qui, par nature, n'est pas stockable, mérite tous les sacrifices.

C'est ainsi qu'un point gagné sur ce coefficient pour le porter par exemple de 60 à 61 % justifie une augmentation de près de 1,7 % des charges totales ; or, si l'on suppose que les charges inéluctables (avions, carburant) constituent par exemple 50 % des coûts, c'est en fait une augmentation de 3,5 % des autres charges qui se trouve justifiée par chaque point de remplissage complémentaire ; l'effort nécessaire ne pouvait porter que sur les seuls paramètres qui n'étaient pas soumis à la réglementation unificatrice<sup>1</sup> ; on conçoit que ces conditions aient engendré les conséquences que l'on sait : surcapacité d'une part, sièges sociaux et agences luxueuses, personnels pléthoriques, absence de contraintes salariales pour un personnel ayant tendance naturelle à calquer son statut social sur celui de la clientèle.

Le caractère élitiste du transport aérien ne pouvait que se radicaliser.

Ces phénomènes se sont trouvés amplifiés par le fait que les négociations tarifaires reconnaissent ces coûts élevés : les prix reflétaient alors a posteriori les conséquences des stratégies des partenaires, sauf peut-être celles des moins performants.

Ces prix intégraient en particulier les surcoûts dus à la surcapacité et aux fréquences mal maîtrisées.

Les compagnies étaient d'autant plus libres de contraintes que le transport aérien, dans son essor, avait définitivement éliminé la concurrence maritime et quasi-totalement celle de la route et du rail au-delà de 1 000 à 1 500 km.

Rien ne semblait devoir déranger les compagnies installées dans le système IATA, dans la mesure où les conséquences de leurs *surcoûts* étaient compensées par les avantages conférés par l'organisation en cartel ; on pouvait en effet, et à juste titre, considérer que la concurrence non maîtrisée aurait engendré des surcoûts d'une autre nature et au moins équivalents. La profession et ses personnels vivaient des jours heureux et paisibles.

---

1. cf. la taille et le contenu des sandwiches, la nature et la qualité de boissons...

*Les compagnies installées* dans ce dispositif ne pouvaient ainsi que voir d'un mauvais œil l'arrivée sur leur marché de nouveaux venus ne respectant pas leurs propres règles du jeu. Or, il fallut bien constater l'évidence de la démonstration pratique de l'aptitude de ces derniers à offrir et remplir des sièges à un prix sans commune mesure avec les leurs.

## **B — LES COÛTS SPÉCIFIQUES DES VOLS NOLISÉS**

A coût de production égal les facteurs de sous-coûts des vols nolisés peuvent être facilement mis en évidence.

Le caractère « malléable » de la clientèle permet, toutes choses égales par ailleurs, l'abaissement des coûts :

- groupement des départs à des dates fixées par la compagnie et à des horaires tenant compte de la disponibilité des clients et des avions ;
- limitation du nombre de places offertes en vue de permettre des remplissages très voisins de 100 % ;
- peu d'exigence de la clientèle sur la qualité de service qui autorise en conséquence une densification des sièges et un service au sol et en vol réduit à sa plus simple expression ;
- peu de frais commerciaux.

Par ailleurs, ces compagnies n'avaient guère besoin de s'embarrasser des règles régissant la concurrence entre les compagnies IATA, organisme auquel elles n'adhéraient pas. Elles pouvaient se placer sur le marché là et quand la spécificité de leurs coûts leur donnait un avantage déterminant.

Dans le même temps, l'hôtellerie subissait une évolution de même nature par différenciation marquée entre la chambre (ou le séjour) acquis à titre individuel, et ces mêmes prestations vendues par des spécialistes acquérant des ensembles à prix de grossiste, ou à des prix marginaux auprès d'hôteliers désirent maximiser leur taux d'occupation.

Il est à noter que les compagnies régulières du système IATA se sont aussi intéressées à l'hôtellerie mais dans une gamme correspondant à leur créneau de clientèle initiale (*cf.* Hilton et TWA, Inter continental et Panam, Méridien et Air France...).

L'expérience a montré qu'une nouvelle clientèle était réellement née de cette première vague de « charter ».

Le succès foudroyant de cette forme de transport aérien ne pouvait pas laisser insensibles les compagnies classiques dont tout le système était ébranlé et déstabilisé et qui ne pouvaient pas rester sans réagir.

Le succès initial des « charters » n'était donc pas basé sur une mystification ; les échecs de ceux qui ont dévoyé ces mécanismes viennent d'autres causes.

### **3. LA RÉACTION DES COMPAGNIES RÉGULIÈRES**

Les compagnies régulières réagissent en effet, tant pour attirer à elles cette nouvelle clientèle que pour répondre aux dangereux sarcasmes de l'opinion publique à l'égard de leurs pratiques monopolistiques, et si possible pour éliminer les gêneurs.

Dès leur arrivée sur le marché, les avions gros porteurs dotés des propulseurs les plus économiques devaient leur donner l'occasion d'éponger la surcapacité qu'ils induisaient par des tarifs comparables à ceux des « charters », puis de récupérer cette clientèle à basse contribution que les « charters » avaient révélée et satisfaite pour un temps.

L'enchérissement progressif du coût du carburant donnait un avantage croissant aux avions gros porteurs de la nouvelle génération.

La lutte entre l'exploitation des avions anciens par les « charters » et des avions modernes par les compagnies régulières faisait basculer la balance en faveur de ces dernières.

Les avions de la génération précédente (B 707, DC 8 Caravelle) étaient ainsi éliminés progressivement des flottes des compagnies régulières. Bien qu'il se soit agi souvent d'avions en parfait état, leur coût d'occasion devenait si faible que leur exploitation pouvait redevenir compétitive pour certains marchés et pour permettre à des compagnies « charters » ayant des coûts de structure faibles de jouer de bons coups à des tarifs attractifs.

Les compagnies « charters » n'avaient cependant pas dit leur dernier mot ; certaines s'étaient révélées en mesure de s'équiper, à leur tour, avec des avions les plus performants et de porter une nouvelle concurrence aux vols réguliers grâce à leurs facteurs de coût spécifique.

Car même à condition d'exploitation comparable, certaines compagnies « charters » ont une structure et des méthodes qui leur permettent de faire voler des avions à des prix plus faibles que ceux des compagnies aériennes installées dans le système IATA. Par ailleurs, les frais de commercialisation des vols affrétés sont plus faibles que ceux des vols réguliers (30 à 35 % dans ce dernier cas).

### **4. UNE ÉVOLUTION EN COURS**

Le marché intérieur américain a longtemps été régi par un système de régulation visant à mettre sur chaque ligne deux compagnies nationales dont les règles de concurrence s'inspiraient fondamentalement des mêmes principes que ceux de l'IATA.

Les grandes compagnies intérieures américaines n'ont pas échappé aux processus d'installation dans la facilité quant à leurs coûts ; ce processus n'induisait pas, pour autant, une bonne santé financière du secteur mais ne s'opposait pas à une croissance rapide et continue.

Il n'est pas nécessaire d'infliger au lecteur une analyse exhaustive des avantages respectifs de la réglementation, et de la déréglementation ; cette dernière décrétée par le Président Carter au nom de raisons idéologiques était soutenue par de savantes démonstrations d'universitaires mais plus encore imposée par une opinion publique exigeant l'abaissement des tarifs.

Sur ce dernier point, les résultats initiaux de la dérégulation devaient les satisfaire : la baisse généralisée des prix engendrait une rapide résorption de la surcapacité qui résultait du système précédemment en vigueur ; l'abandon des lignes les moins rentables bénéficiant de péréquation générait simultanément des économies aidant à contrebalancer les baisses tarifaires. Mais toutes les compagnies bénéficiaient de ces facteurs favorables dont le potentiel fut vite épuisé ; la lutte pour leur survie leur imposait alors de trancher dans le vif : à savoir, leurs structures et leurs coûts.

Et c'est là, hors de toute polémique théorique stérile sur les mérites et démérites de l'organisation monopolistique, que se trouvent les enjeux de la déréglementation ; sur ce point, le pari a été gagné sur le plan pratique, quels qu'en aient été le coût social et les conséquences néfastes sur le maillage de la desserte aérienne.

Les compagnies américaines ont comprimé leurs coûts et réalisé leurs actifs non essentiels à leur exploitation. Mais les conséquences de plusieurs décennies d'installation dans un cadre réglementaire protecteur ne s'effacent pas facilement ; de nouvelles compagnies créées dans les conditions nouvelles se développaient au détriment des compagnies installées qui furent alors contraintes de s'adapter ou de périr : là se situent sans conteste le résultat tangible de la déréglementation, et l'objectif inavoué de cette mutation dont le coût social ne pouvait manquer d'être considérable<sup>2</sup> (embauche par les nouvelles compagnies dans des conditions dégradées de personnels licenciés, abandon « spontané » de salaires pour donner une nouvelle chance aux compagnies installées...).

Et après ?

De nombreux indices montrent que le système a perdu par la désorganisation ce qu'il a gagné sur les coûts de production.

---

2. Ce choc a touché un secteur au sein duquel les salaires étaient devenus largement supérieurs à ceux d'autres professions plus ou moins comparables même dans des domaines mettant en œuvre des techniques de pointe dans les secteurs les plus porteurs.

Il y a fort à parier que le système américain intérieur nécessitera tôt ou tard une nouvelle réglementation (ou des ententes inéluctables officielles ou occultes) ; mais la réduction des coûts de production restera acquise, au moins tant que ces nouveaux mécanismes n'auront pas redonné naissance aux mêmes phénomènes d'inflation que par le passé.

Pour l'heure, le système n'est pas encore stabilisé ; l'ensemble des compagnies américaines a engendré en 1981 un déficit global de 729 millions de dollars (pour une perte d'exploitation de 542 millions de dollars). Ces sommes considérables ne représentent cependant que 2,4 % d'un chiffre d'affaires de 30,6 milliards de dollars. On mesure par là-même le caractère critique que représente pour ces compagnies la réduction des coûts maîtrisables.

Dans le cadre de la présente étude, il convient de retenir de ces péripéties une conclusion qui ne peut mieux être libellée que celle d'une récente note de l'ITA<sup>3</sup> (note n° 3/1981).

« S'il n'y a qu'une chose que les compagnies étrangères doivent retirer de l'expérience américaine, c'est de prendre conscience que les compagnies américaines deviennent de plus en plus aptes à les concurrencer... Cette situation devrait avoir des implications de grande envergure quel que soit le devenir de la déréglementation. »

Et cette « chose » les concernera tôt ou tard, dans la mesure où les américains cherchent à étendre leur politique hors de leur territoire national et qu'ils ont trouvé des partenaires pour jouer ce jeu sur la scène internationale ; des compagnies américaines (ainsi que les compagnies européennes qui ne dépendraient pas de subventions pour assurer leur équilibre) qui ont relevé ce défi auront pour l'avenir des structures et des coûts qui en feront des compagnies de deuxième génération face aux compagnies de première génération qui seraient restées toujours installées dans les conséquences du système IATA.

L'ensemble de la communauté aéronautique est, ou sera, donc concerné par les conséquences de la politique américaine même s'il n'en accepte ni le principe ni les conséquences immédiates dans ses relations bilatérales ou pour sa propre desserte intérieure.

L'arrivée sur le marché international de jeunes compagnies du sud-est asiatique, aux faibles coûts de production, constitue un autre phénomène dont les conséquences seront de même nature.

---

3. Institut du transport aérien.

## 5. LES « CHARTERS » EN 1982

La place des « charters » est différente selon les types de trafic et les modalités d'organisation du trafic régulier.

L'analyse des situations dans toute leur diversité permet de schématiser un certain nombre de cas :

l'Atlantique Nord, l'Atlantique Sud et l'Afrique, le Sud-Est asiatique, l'ensemble Europe/Bassin méditerranéen et enfin les DOM/TOM.

### A — L'ATLANTIQUE NORD

Dès l'âge d'or de la marine, le trafic Europe/Amérique du Nord a été l'enjeu d'une lutte de prestige entre les riverains. L'Europe devait l'emporter sans conteste grâce à ses merveilleux bâtiments (Normandie, France, Queen Mary...). Les déficits accumulés à cette fin ne purent jamais porter leurs fruits, car cette voie royale devenait royale à son tour pour l'aviation qui devait y régner en maître... avec du matériel volant américain.

Malgré la croissance du trafic aérien, malgré les progrès techniques et malgré la protection de la réglementation, cette nouvelle danseuse étoile devait continuer à être entretenue par la collectivité.

Trois types de compagnies aériennes sont actuellement présentes sur ce marché :

- les compagnies qui acceptent la compétition totale ;
- les compagnies protégées par des accords bilatéraux inspirés des règles IATA ;
- les « charters ».

L'ensemble des compagnies IATA a engendré une perte globale sur l'Atlantique Nord estimée à 650 millions de dollars<sup>4</sup> en 1981, le coefficient de remplissage moyen était de 66,8 % en 1980. Ces chiffres mériteraient d'être comparés aux « performances » pour ne pas dire aux « contre-performances » de l'époque de la réglementation généralisée.

Air France a réussi à tirer son épingle du jeu dans le cadre d'accords bilatéraux en se fixant pour objectif primaire d'atteindre l'équilibre financier, même au prix de sa part du trafic global. Grâce à la mise en ligne d'une offre faible mais bien maîtrisée et malgré des tarifs supérieurs à la moyenne des concurrents, la compagnie nationale a réussi sur cette liaison en 1981 :

- à équilibrer ses comptes ;

---

4. Non compris les intérêts sur dettes qui portent le déficit à 1,4 milliard de dollars.

— à obtenir un remplissage moyen proche de 70 %, au détriment toutefois de sa part antérieure de trafic qui est passée de 13,1 % en 1965 à 8,7 % en 1980.

La part du déficit de l'ensemble des compagnies supposé réparti au prorata du trafic réalisé par Air France aurait coûté 57 millions de francs à notre compagnie nationale.

La politique adoptée par Air France et qui résulte d'une longue expérimentation lui a permis d'assurer l'équilibre de ses comptes, mais a inversement entraîné une redistribution du trafic entre les Etats-Unis et l'Europe, essentiellement au profit de Londres qui a vu considérablement augmenter sa part de trafic (de 1976 à 1980, le trafic Etats-Unis/France a augmenté de 20,5 % alors qu'il croissait de 63 % sur l'Angleterre et de 51 % sur l'Allemagne.

La sur-capacité offerte et les prix de combat proposés sur ces liaisons entraînent de lourds déficits pour les compagnies régulières et ne laissent plus le champ très libre aux « charters ».

Il n'en reste pas moins que ceux-ci peuvent encore y trouver leur place sous réserve :

- d'une exploitation plus économique :
- d'une formule commerciale originale.

Tel fut le cas désormais célèbre et funèbre de la compagnie Laker.

Laker, par sa formule originale de vols à bas prix et sans réservation, parvenait à un remplissage voisin de 100 % (comparé aux 66,8 % moyens ou aux 70 % d'Air France). Cette compagnie pouvait donc pratiquer des prix très bas, gagner de l'argent et « découvrir » une nouvelle clientèle sans qu'il ait été prouvé qu'elle ait nui pour autant au trafic régulier tant que les compagnies aériennes n'ont pas cherché à relever le défi sur leur propre terrain et d'une manière suicidaire.

Dès cette première phase, Laker fut accusé de « piller le marché » en s'exonérant des « servitudes de service public ».

Mais quel est le contenu réel de ces « servitudes » sur un marché miné par une offre *surabondante* en toutes saisons et par *des prix de braderie* ?

Sir Freddie Laker ne devait cependant pas s'en tenir à sa première formule ; il ouvrait de nouvelles lignes (dont Londres — Los Angeles) qui ne présentaient pas ces mêmes caractéristiques et qui ne lui permirent pas un remplissage satisfaisant. Parallèlement il transformait sa formule commerciale en une formule classique qui ne le différençait plus guère des compagnies régulières. Se croyant investi d'une véritable « mission », ce promoteur se lançait ensuite dans de nombreuses autres opérations et notamment dans des investissements que seule la généralisation rapide de son premier succès aurait pu justifier. Il n'a pas eu le temps d'en apporter la preuve, s'il y croyait encore.

La brèche qu'il avait ouverte sur l'Atlantique Nord reste ouverte, mais qui pourrait avoir l'audace de s'y présenter compte tenu de l'instabilité de ce marché et des prix artificiels qui y sont pratiqués ?

Inversement les pays comme la France qui n'acceptent pas les conséquences absurdes d'un marché sans règles ne doivent pas s'étonner de ce qu'une partie de « leur » trafic s'évade par les aéroports périphériques au profit des pays voisins qui ont accepté d'entrer dans ce jeu et où sont pratiqués des tarifs particulièrement attractifs. Se protéger de telles pratiques constitue un cas de légitime défense, mais trouve sa limite dans l'acceptation des usagers de se priver d'utiliser à leur profit des propositions particulièrement tapageuses et avantageuses qui leur sont faites sur les places étrangères.

## **B — L'ATLANTIQUE SUD ET L'AFRIQUE**

Le marché entre l'Europe et l'Atlantique Sud ou l'Afrique n'a pas été atteint (ou n'a pas encore été atteint ?) par la fièvre de l'Atlantique Nord.

Les Etats concernés n'ont pas jugé souhaitable d'abandonner le bilatéralisme ; le trafic y est encore modéré et la pression des consommateurs faible.

Les prix pratiqués sont très élevés.

Le trafic de tourisme est encore peu développé.

L'analyse des coûts effectuée en 2.B ci-dessus montre que des vols « charters » supposés remplis à 100 % même avec des avions à réaction de première génération (DC 8 ou B 707 racheté à très bon compte), peuvent commercialiser des sièges à des tarifs très inférieurs à ceux des compagnies régulières. Même des expériences françaises malheureuses (SATT ou autres) ne sauraient prouver le contraire, si tant est que le prix du siège offert ne constitue qu'un des facteurs de réussite parmi tant d'autres. L'exemple de Balair<sup>5</sup> et de Condor<sup>6</sup> suffit de ce point de vue pour en apporter une preuve.

L'incertitude sur d'autres expériences en cours (Le Point Air, Minerve) confirme ces coûts même s'ils ne sauraient à eux seuls assurer le succès de ces entreprises.

Le problème est ailleurs ; il est difficile à appréhender, il ne saurait être escamoté.

L'expérience sur Lima et Ouagadougou montre qu'il existe un marché pour des voyages à tarifs très bas<sup>7</sup> et que la mobilisation de cette clientèle n'a pas porté un préjudice notoire au trafic des compagnies régulières. Faut-il juguler ce besoin, ou organiser sa satisfaction ? La contre-attaque par les « vols-vacances » ou autre formule similaire a constitué une réponse parmi d'autres. Par contre, la transformation progressive de vols nolisés en vols réguliers à jours fixes, et plusieurs fois par semaine, constitue une concurrence incontrôlée au service public.

---

5. Compagnie « charter » de Swiss Air.

6. Compagnie « charter » de Lufthansa.

7. Ce marché représente un nombre de passagers comparable à celui qui est acheminé par les compagnies régulières.

## **C — LE SUD-EST ASIATIQUE**

L'importance de ce marché pour des usagers à « basse contribution » a été réellement « découverte » par les compagnies « charters », notamment allemandes et suisses, qui ont utilisé les avions les plus performants pour le défricher et le mettre en exploitation rationnelle.

Les compagnies françaises n'ont guère participé à cette aventure : elles n'exploitent pratiquement que des vols réguliers en s'adaptant de leur mieux à la concurrence des « charters » et à celle des jeunes compagnies asiatiques, susceptibles de pratiquer des prix faibles justifiés par leurs bas coûts de production, qui captent les trois quarts du trafic.

## **D — L'EUROPE ET LE BASSIN MÉDITERRANÉEN**

### **1 — La percée des compagnies non régulières**

Pour l'opinion publique française la bataille des « charters » concerne essentiellement l'Atlantique Nord.

C'est cependant en Europe qu'ils prenaient tout d'abord leur essor et qu'ils s'implantaient solidement et le plus durablement.

Le phénomène qui a démarré dans les années 1960 devait voir successivement :

- la systématisation des mécanismes des vols non réguliers par séries régulièrement programmées de vols à forfait ;
- l'émergence de pays émetteurs de trafics importants tels que la Grande Bretagne, la Scandinavie et la République fédérale allemande ;
- la suprématie de l'Espagne comme pays récepteur de trafics sur l'Italie, la Tunisie, le Maroc et la Grèce ;
- l'affirmation, par les pays récepteurs, de leur droit à participer au trafic touristique qu'ils accueillent ;
- l'extension des zones géographiques desservies, les pays touristiques de la deuxième génération (Tunisie, Maroc, Grèce) commençant à prendre le relais de ceux de la première génération (Espagne, Italie), et l'orientation vers le long-courrier (Amérique, Asie) ;
- la substitution d'avions à réaction neufs ou d'occasion aux anciens avions à hélice ou à turbopropulseurs déclassés ;
- une expansion considérable de ce moyen d'exploitation par rapport aux compagnies régulières ;
- une concurrence stimulante (tant pour la maîtrise du trafic que pour les prix) avec les compagnies régulières.

## Les piliers du transport aérien mondial (source Interavia 1980)

### Compagnies « charters »

Compagnie	Nationalité	Flotte	Résultats du trafic (nbre de passagers)	Statut
Britannia	(RU)	26 B737	3 600 000	Filiale du TO Thomson Holidays
Aviaco *	(Esp.)	9 DC8 19 DC9	3 252 000	Filiale Iberia
Laker	(RU)	11 DC10 3 A300	2 070 000	Membre d'un groupe dont la compagnie aérienne a été mise en faillite en mars 82
Hapag Llyod	(RFA)	7 A300 10 B727 2 B111	2 000 000	Membre d'un groupe bancaire lié au voyage
Condor	(RFA)	3 DC10 11 B727 3 B737	1 750 000	Filiale de Lufthansa
L.T.U.	(RFA)	7 L1011	ND	
Sterling	(DK)	6 B727 10 CRV	1 535 000	
Spantax	(Esp.)	1 DC10 3 DC8 14 DC9	1 500 000	
Meresk	(DK)	1 720 B 5 B737	1 130 000	
British Airtour	(RU)	2 L1011 1 B707 9 B737	1 070 000	Filiale de British Airways

\* Vient d'absorber en 1982 Transeuropa, autre compagnie espagnole dont les résultats ne sont pas comptabilisés ci-dessus.

D'une manière paradoxale, c'est par le truchement des vols non réguliers qu'une « déréglementation de fait » s'est effectuée en Europe (pour 50 % du trafic) avant de l'être aux Etats-Unis, mais selon un processus de « laisser faire » qui tranche avec le volontarisme à l'œuvre en Amérique.

## 2 — Le trafic des compagnies non régulières

Cette percée et ce développement selon une croissance continue permettaient aux compagnies non régulières européennes de prendre en moyenne, dans le trafic *Europe/bassin méditerranéen*, une place *égale* à celle des compagnies européennes régulières. En France, ce trafic ne touche que 15 % du total.

## 3 — La structure des compagnies non régulières

Ce trafic est acheminé par des compagnies qui, selon les cas, sont indépendantes de la compagnie nationale régulière ou en constituent une filiale spécialisée.

Ces compagnies « charters » sont devenues extrêmement importantes comme le montre le tableau ci-contre.

Le lecteur s'étonnera sans doute de ne pas trouver de compagnies françaises dans ce palmarès. Mais il s'étonnerait sans doute aussi de ne pas voir figurer les agences et organisateurs de voyages français dans le peloton de tête européen comme le montre le tableau suivant :

*Classement des principaux organisateurs de voyages européens :*

- TUI (Touristik Union International) (RFA)  
— 2 247 000 vacanciers (regroupe en fait 6 TO) contrôle la compagnie « charter » Hapag Llyod ;
- Kerstedt/Neckerman (RFA)  
— 1 160 000 vacanciers ;
- Thomson Organisation (RU) : 971 000 vacanciers, contrôle la compagnie « charter » Britania ;
- Tjerreborg (DK) : 500 000 vacanciers, contrôle la compagnie Sterling ;
- ITS (RFA) : 475 000 vacanciers ;

Seuls VVF<sup>8</sup> et le Club Méditerranée dépassent en France 500 000 vacanciers, les autres (Nouvelles frontières, Sotair, Voyage Conseil et Tourisme et Travail) traitant moins de 200 000 vacanciers.

Ces phénomènes méritent explications et analyse.

---

8. Villages vacances familles.

## 6. ANALYSE DU MARCHÉ FRANÇAIS DE VOYAGES A BAS PRIX SUR LE MARCHÉ DU BASSIN MÉDITERRANÉEN

### A — UN DÉPART TARDIF

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, les compagnies françaises indépendantes ont surtout été des compagnies régulières en lutte avec la compagnie nationale Air France pour le contrôle de l'exploitation d'un certain nombre de lignes reliant la France métropolitaine aux anciennes possessions d'outre-mer ou aux pays de l'Union française ou à l'intérieur de ces territoires eux-mêmes.

Les autres opérateurs étaient plutôt des compagnies de taxis aériens exploitant de rares lignes régulières, ou des compagnies spécialisées dans le transport de fret ou dans le trafic Transmanche d'autos accompagnées, ou encore des petites compagnies s'essayant à démarrer une exploitation « charter » moyen courrier.

Alors que la France se consacrait essentiellement aux compagnies régulières, (le débat portant sur la frontière entre leurs réseaux) les compagnies indépendantes des autres pays européens devaient s'orienter vers le transport, par vols non réguliers, de touristes des pays froids vers les pays du soleil, dans le sillage de l'expansion économique d'après guerre.

Cette situation comportait deux conséquences importantes :

a) *du point de vue de la flotte* : les transporteurs français à la demande ne disposaient en 1967 que de 7 DC 6 déclassés alors que respectivement, pour la même année, leurs homologues anglais alignaient 172 appareils dont 37 avions à réaction pure et 101 turbo propulseurs, et leurs homologues allemands 33 appareils dont 9 à réaction pure et 9 à turbo propulseurs ; et enfin leurs homologues scandinaves 22 appareils dont 3 à réaction ;

b) *du point de vue des passagers transportés* : Alors qu'en 1967, les passagers non réguliers intra-européens transportés par les compagnies françaises s'élevaient à 283 000 (dont 120 000 par la filiale « charter » d'Air France), les compagnies anglaises en avaient transporté 2 700 000, les compagnies scandinaves 1 500 000 et les compagnies allemandes 1 600 000.

### B — UNE SITUATION DIFFÉRENTE ?

Selon certains, l'explication de ces retards devait être trouvée dans le moindre potentiel de trafic du marché français de vols non réguliers.

Cette analyse traditionnelle reposait sur les constatations et postulats suivants :

- a) la variété des paysages touristiques français, l'équilibre entre la montagne et la mer, 3 000 km de côtes, permettraient d'offrir aux touristes des occasions de voyages satisfaisantes en toutes saisons ;
- b) la proximité de l'Espagne et de l'Italie, deux des destinations touristiques les plus en vogue à l'époque permettent les déplacements en voiture ;
- c) le taux de motorisation des Français est l'un des plus élevés d'Europe ;
- d) la psychologie du Français moyen serait réfractaire à l'idée du tourisme de groupe et favoriserait au contraire *l'individualisme* touristique ;
- e) l'insuffisante concentration des organisateurs de voyage, leur faible surface financière les empêchent d'être une force qui compte sur le marché ;
- f) à l'importation, il n'existait pas d'installations hôtelières suffisantes, en nombre et en qualité, pour accueillir un tourisme de masse ;
- g) il n'existerait pas de courants ethniques suffisants à l'import comme à l'export ;
- h) le mauvais étalement des vacances particulier à la France empêcherait une utilisation rationnelle d'une flotte d'avions.

L'explication de la pesanteur du marché français par la conjonction de toutes ces causes ne manque pas de crédibilité et de poids.

Inversement, le manque d'agressivité commerciale des organisateurs de voyage et des compagnies aériennes ne peut pas être sous-estimé dans la responsabilité d'un démarrage difficile de ce nouveau marché.

## **C — LA POLITIQUE DES COMPAGNIES FRANÇAISES**

### **1 — Les compagnies indépendantes**

Les compagnies privées ont toujours eu un statut ambigu. Ce n'est pas avant 1969, en raison d'une amorce de libéralisation faisant suite au traité<sup>9</sup> de 1956, que les compagnies de transport à la demande purent se voir munies des autorisations exigées par le Code de l'aviation civile et d'un cadre pour l'exercice des droits de trafic qui leur étaient conférés, cadre constitué par la décision du SGAC<sup>10</sup> du 14 mai 1969.

Cette décision marquait bien la distinction entre compagnies filiales des grandes compagnies régulières et les autres ; elle instituait un droit de préférence, soumis à un certain nombre de conditions, au bénéfice des compagnies régulières.

9. De la CEAC (Commission européenne de l'aviation civile).  
10. SGAC - Secrétariat général à l'aviation civile.

Seule une application intelligente par l'Administration des termes de cette décision put la rendre praticable. Il n'en demeure pas moins que des compagnies de transport à la demande naquirent et se développèrent, mais avec un fort taux de renouvellement. La décision de 1969 a été annulée en 1977.

Dans cette noria, quelques îlots de stabilité ont persisté qui, le plus souvent, ont adopté vis-à-vis de la compagnie nationale soit un comportement de non-agression, soit un comportement de collaboration tout en exerçant par ailleurs, sur des secteurs bien définis, une activité propre.

Par ailleurs, c'est une litote que de dire qu'aucun encouragement à la conquête de ces marchés nouveaux ne fut donné par l'administration à de nouvelles compagnies. Bien plus, les capitaux ne pouvaient guère être attirés par une activité qui risquait d'être remise en cause en conséquence même de son succès éventuel et de la concurrence ainsi portée à la compagnie nationale.

Une telle activité se heurte, par ailleurs, à des difficultés concernant l'obtention de droits de trafic dans les pays de destination puisque ces droits s'ajoutent a posteriori aux droits de trafic régulier négociés par ailleurs, et indépendamment, par les gouvernements et aux accords entre les compagnies régulières concernées.

*Une véritable politique « charter » ne peut se concevoir que si elle est considérée comme partie intégrante de la politique de transport aérien national : elle doit donc être clairement explicitée et ses intérêts spécifiques doivent être pris en compte a priori dans toutes les négociations bilatérales ; elle ne doit ni ne peut être considérée comme une fin en elle-même.*

## **2 — Les compagnies régulières**

Tel n'a pas été le cas en France où le « charter » indépendant n'a été considéré que comme un moyen *complémentaire* pour combler les vides éventuels laissés par les compagnies régulières et leurs filiales, ou assurer pour le moins leur stimulation.

La compagnie nationale n'est pas restée inactive en ce domaine, et a pris de nombreuses initiatives face à la concurrence étrangère.

Elle a pratiqué une politique *d'intégration* des activités qui lui permet aujourd'hui de s'intéresser à l'ensemble du domaine ce qui lui confère, de facto, une position dominante sur le secteur et augmente encore le poids du monopole de transport régulier qui lui est octroyé.

Cette politique se concrétise par :

- l'accueil de passagers à basse contribution dans les vols réguliers grâce au tarif « *vol vacances* » ou équivalents ;
- la commercialisation de vol « charter » moyen-courrier par sa filiale (80 % Air France 20 % Air Inter) *Air Charter International (ACI)* qui utilise prioritairement à cet effet les potentiels résiduels des avions équipant les deux compa-

gnies mères, et qui est dotée d'une flotte spécifique complémentaire limitée (4 B 727 et 4 Caravelles) ;

- la constitution provisoire avec quelques compagnies « charters » indépendantes (EAS et Euralair) d'une association de fait, sous son égide et à ses conditions, connue dans la profession sous le nom de « groupe des quatre » ;
- la mise en place de *filiales d'organisation de voyage* efficaces (Jet Tour, Jumbo, Jet Am) qui constituent ses principaux clients et partenaires en ce domaine, ainsi qu'une chaîne d'hôtels Méridien ;
- la conclusion avec des organisateurs de voyage, et notamment le Club Méditerranée <sup>11</sup>, d'accords suffisamment attractifs pour les dissuader de fonder leur propre compagnie « charter » ou de soutenir des concurrents pour peser sur les prix ;
- une politique de flotte aérienne conforme aux objectifs du groupe et axée essentiellement sur les plus gros porteurs ;
- une politique de négociation des accords de transport aérien cadrant avec la défense de ses intérêts, seuls en cause puisqu'elle détient un monopole de pavillon français dans sa zone d'activité (les vols non réguliers sont actuellement exclus de ces négociations).

La compagnie UTA a tenté en son temps d'organiser des vols « charters » par une filiale spécialisée mais y a renoncé notamment pour éviter de chasser sur les terres conférées à la compagnie nationale lors du partage de leurs territoires respectifs : elle a aussi cherché à reculer l'introduction de bas tarifs en Afrique sous une forme ou une autre jusqu'à une date très récente.

Pesant d'un grand poids dans les négociations internationales, Air France s'est organisée pour bien exploiter à son profit les droits ainsi acquis.

L'édifice construit par Air France ne permet qu'une couverture partielle du spectre tarifaire et sa souplesse d'adaptation aux circonstances est limitée.

Protégée par le bilatéralisme pour ses vols réguliers, Air France s'est aussi prémunie sur le plan intérieur contre une concurrence des compagnies « charters » nationales susceptibles d'échapper à son contrôle hors de certaines limites qu'elle fixait elle-même.

Il en découle logiquement que l'exploitation de « charters » indépendants ne pouvait guère attirer de capitaux investis durablement et que les multiples initiatives, le plus souvent malheureuses, manquaient de ce fondement essentiel pour la réussite malgré la possibilité qui existe, ou qui pourrait exister, de produire à des coûts plus bas que ceux d'Air France sans pour autant être accusé de coup bas.

---

11. On notera aussi que le Club Méditerranée est un client captif des compagnies régulières pour de nombreuses destinations (DOM/TOM, Afrique).

## **D — LA POLITIQUE DES AUTRES PAYS**

L'analyse qui précède a été rendue aussi objective que possible, malgré sa simplification ; elle ne doit être considérée ni comme une critique, ni comme un satisfecit.

D'autres Etats européens et leur compagnie nationale ont suivi une politique différente.

Certains ont accepté de relever, dans une plus ou moins large mesure, le défi lancé par les américains pour les lignes régulières.

Presque tous ont constitué, ou laissé constituer, des compagnies « charters » puissantes ayant leur propre flotte et disposant soit d'une indépendance totale, soit de liens souples avec la compagnie nationale.

Le tableau de la page 168 reflète les résultats obtenus par ces compagnies spécialisées.

Les cas de la Lufthansa <sup>12</sup> et de la Swiss Air <sup>13</sup> méritent d'être remarqués dans la mesure où leur politique diversifiée ne semble pas avoir nui à leur développement propre, ni à leur équilibre financier. Ces compagnies recherchent, pour leur propre compte, la satisfaction de la clientèle à plus haute contribution et semblent s'en bien porter ; ce sont, en particulier, ces compagnies qui détiennent le ruban bleu de la qualité (accueil, service) qu'elles ont ravi à notre compagnie nationale. Leur utilisation d'avions plus petits (qui leur permet de mener une politique de fréquence de desserte), le maintien de la 1<sup>re</sup> classe et d'un service à bord de haute qualité sont autant d'éléments qui contribuent sans doute à ces appréciations flatteuses.

Il convient de noter que ces compagnies figurent, comme Air France, dans le groupe des compagnies installées résultant de la régulation par IATA et que leurs coûts de production sont très comparables à ceux d'Air France.

On a aussi déjà noté que le marché de voyage à bas tarif n'est pas a priori le même dans ces pays et en France, et que ce fait peut contribuer à expliquer les voies différentes choisies.

## **E — LES RÉSULTATS DE LA POLITIQUE FRANÇAISE**

Le résultat d'une politique peut s'apprécier par la part de trafic effectuée par chacune des parties dans leurs liaisons bilatérales.

---

12. Ayant une filiale spécialisée disposant de ses propres matériels et ayant transporté 1,750 million de passagers en 1980 et en concurrence notamment avec deux compagnies « charters » indépendantes Hapag Lloyd et LTV ayant transporté 3 M passagers en 1980.

13. Sa filiale dispose de matériels propres et a transporté 1,5 million passagers en 1979.

La France est quasiment absente (sauf les initiatives récemment autorisées du Point et de Minerve) du marché de « charter » long courrier.

Sur le marché d'Europe occidentale, seuls les trafics réguliers font l'objet de discussions bilatérales qui se soldent, en général, par une répartition du trafic à égalité entre les partenaires.

C'est donc à la comparaison des trafics « charters » (qui représentent sur ce marché environ 50 % du trafic total) qu'il est possible de mesurer le degré de succès de la politique suivie.

L'annexe 1 contient les éléments d'appréciation et montre que la France reste déficitaire en matière de « charter » : 43 % contre 57 % (en 1981).

Cette analyse appelle cependant plusieurs remarques fondamentales :

- le déficit est plus fort pour les vols au départ de la province que pour les vols au départ de Paris ;
- compte tenu de la politique suivie par Air France (tarification « Vacances ») une partie importante des passagers à basse contribution est transportée<sup>14</sup> pour la partie française sur ses vols réguliers et le bilan ne fait pas apparaître la part effective des passagers achetant leur billet individuel et des passagers participant à un groupe organisé sur vol régulier ou sur vol « charter » complet ;
- le vrai bilan économique consolidé de l'efficacité des accords négociés (vols réguliers) et des situations de fait résultant des forces en présence (vols « charters ») ne semble jamais avoir été effectué ; un tel bilan devrait prendre pour critère intégré le produit du nombre de passagers par la contribution tarifaire moyenne. Les moyens et le temps impartis à la présente étude n'ont pas permis de procéder à une analyse sur ces bases, mais elle devrait être effectuée à l'avenir pour servir d'indice d'efficacité de la politique suivie.

Le compromis adopté par la politique française semble montrer ses limites :

- il ne maximise pas le nombre de passagers sous pavillon français, ni la recette globale par vol ;
- le revenu provenant de la clientèle à haute contribution n'est pas optimisé ;
- le pavillon français est quasiment absent du « charter » pour les touristes à l'importation ;
- la clientèle à basse contribution ne trouve pas pleine satisfaction de ses besoins sur le marché français et s'évade par deux voies :
  - par des vols offerts par les organisateurs de voyage sur des compagnies étrangères ;
  - par une fuite de trafic sur des compagnies étrangères à partir d'aérodromes des pays voisins (Londres, Francfort, Zurich, Bâle-Mulhouse, etc.) ;
- le potentiel de la province est insuffisamment exploité comme le démontre

---

14. Dans des conditions quasi identiques à celles de vols « charters » notamment vis-à-vis des organisateurs de voyage.

le succès des initiatives de certains voyagistes utilisant des pavillons étrangers.  
Mais peut-on faire mieux ?

## **F — LE MARCHÉ DU « CHARTER » EN FRANCE**

### **1 — Trafic à l'importation et à l'exportation**

L'ensemble du marché français concernant l'Europe/Bassin Méditerranéen se répartit entre les passagers sur vols réguliers (85 %) et sur vols « charters » (15 %). Pour mémoire, en RFA, la répartition est de 57 % pour les vols affrétés et 43 % pour les vols réguliers.

Le trafic « charter » en France, en 1981, est pour 73,4 % à l'exportation et 27,6 % à l'importation. Ce qui devrait tendre à donner un avantage au pavillon français <sup>15</sup>.

A toutes fins utiles, on rappellera que, du point de vue de la balance commerciale, le trafic touristique à l'exportation revêt la nature d'une importation pour toutes les prestations autres que celles du transport proprement dit, et vice versa pour le trafic à l'importation.

### **2 — Spécificité du marché « charter » en France**

Les français restent encore attachés à des vacances prises à date fixe en fin de semaine et notamment par les sacro-saintes vacances d'été, alors que les pays voisins au nord et à l'est profitent assez régulièrement toute l'année des voyages avec les destinations qui offrent des conditions climatiques quasi-indépendantes de la saison.

La courbe concernant la répartition saisonnière du trafic « charter » touristique français reflète particulièrement bien ces effets. Les vols réguliers offrent, tout au long de l'année, des capacités de sièges à bas prix qui écoulent l'essentiel de la demande et laissent aux vols non réguliers la possibilité de conquérir une fraction du trafic de pointe (voir courbe en annexe 2).

Il est tout à fait intéressant de noter que, sur le marché français, la politique tarifaire d'Air France a placé les compagnies « charters » dans la situation que celles-ci ont longtemps fait subir au transport régulier lorsqu'elles prélevaient leur trafic sur le trafic moyen en laissant la charge des pointes aux compagnies soumises aux contraintes de service public.

Cette position « d'arroser arrosé » rend particulièrement vulnérable le « charter » sur le marché français moyen courrier et explique presque entièrement ses difficultés actuelles.

---

15. Cette situation est d'autant plus paradoxale que la balance française touristique est excédentaire de plus de 2 milliards de francs.

### 3 — Répartition Paris Province

La répartition du trafic « charter » touristique entre les aéroports parisiens et les aéroports de province est la suivante :

— à l'exportation :	Paris	61 %
	Province	39 %
— à l'importation :	Paris	18 %
	Province	82 %

## G — LES COMPAGNIES « CHARTER » FRANÇAISES

### 1 — L'offre

Les compagnies « charter » françaises ont offert globalement 1 358 000 sièges en 1981 qui se répartissent de la manière suivante :

ACI	53 %
Minerve	16 %
Euralair	19 %
EAS	12 %

La totalité de cette offre concerne du court-courrier Europe/bassin méditerranéen, auquel il convient d'ajouter une offre limitée de Point Air sur la Haute-Volta et la RCA (en 1982) et Minerve vers le Pérou.

### 2 — La structure financière du secteur

ACI est essentiellement une société de commercialisation (et de suivi technique du produit) des moyens dont disposent ses sociétés mères (Air France et Air Inter) ; elle possède en outre 4 B 727 et 4 Caravelles en propre. Sa solidité est à l'égal de celle de ses sociétés mères.

Les autres sociétés se caractérisent au contraire par la faiblesse de leur structure financière et notamment de leurs capitaux propres. Cette caractéristique les rend particulièrement vulnérables, en période de forts taux d'intérêt qui grèvent l'achat des avions, et rendent plus difficile le passage de la morte saison d'hiver. Deux compagnies font partie d'un groupe comprenant une importante agence de voyage : Point Air, liée à l'association Le Point de Mulhouse (plus de 100 000 pax/an) et Euralair (qui a récemment racheté Montmartre voyages entre autres).

Par ailleurs, jusqu'en 1979 Euralair et EAS ont vécu leur développement dans le cadre de la commercialisation de leur produit par ACI et ne disposaient pas de services commerciaux spécialisés pour attaquer sur tous les fronts un marché particulièrement dur et dispersé.

Les deux compagnies se sont longtemps contentées d'une flotte à la hauteur

de leurs moyens constituée par des avions de la précédente génération (essentiellement des Caravelles) gourmands en carburant mais que leur faible coût d'amortissement rendait bien adapté à un trafic essentiellement saisonnier.

L'achat d'avions modernes B 727 (EAS) et B 737 (Euralair) devait poser à ces compagnies des problèmes nouveaux, aggravés pour Euralair, par son exclusion du « groupe des 4 » consécutive à l'achat de ses B 737 (pilotes à 2).

Par exemple, contrairement à son attente, et contrairement à la démonstration faite en son temps devant le CSAM pour obtenir l'autorisation d'achat de ces avions, Euralair ne s'est pas révélée en mesure de commercialiser toute l'année d'une manière suffisante, par ses propres moyens, deux de ces 3 B 737 (le troisième étant loué l'hiver à une compagnie américaine) malgré un contrat antérieur qui lui assurait 1 200 heures échelonnées sur toute l'année, et malgré des offres de prix particulièrement avantageuses. Les autres compagnies rencontrent des problèmes similaires.

## H — LES ORGANISATEURS DE VOYAGE

Les 2 140 000 sièges vendus en 1981 *au départ de la France* sont commercialisés par 70 organisateurs de voyage, mais 60 % de l'offre sont le fait d'une dizaine d'opérateurs.

Ces opérateurs font appel au pavillon français d'une manière variable ; certains d'entre eux, Voyage Conseil, Tourisme et Travail, Touropa, Planète et Jet'AM (filiale d'Air France), de même que les spécialistes de l'Europe de l'Est utilisent assez systématiquement les pavillons étrangers (voir annexe 3).

Les 12 premières agences françaises se classent de la manière suivante (unité : 1 vacancier = 2 passagers).

Volume de trafic de vacanciers	Raison sociale
300 000 à 600 000	VVF - Club Méditerranée
150 000 à 200 000	Sotair (filiale AF) - Voyage Conseil Tourisme et Travail
100 000 à 150 000	Nouvelles Frontières - SFTA (Airtour, Euro 7, Fram, OCCAJ, Montmartre voyages, Havas)

On notera avec intérêt que parmi les agences les plus actives, figurent en très bonne place les organismes se consacrant au tourisme social.

# I — LE MARCHÉ FRANÇAIS TOURISTIQUE - LES RÉSULTATS

## 1 — Flotte spécifique « charter » :

	Gros porteurs	Long courrier	Moyen courrier
France :	disponible AF/AI	2 DC 8 ou équivalent	5 B 727 3 B 737 15 CRV
* RFA :	7 L 1011 7 A 300 3 DC 10		21 B 727 5 B 737
* UK :	2 L 1011 11 DC 10 3 A 300	1 B 707	35 B 737

\* 3 principales compagnies.

## 2 — Part des voyages à basse contribution

On a déjà dit qu'il n'était pas possible à ce stade de chiffrer les performances globales du pavillon français respectivement pour les voyages à haute et basse contribution. Une étude récente faite par la CEAC montre cependant (pour la liaison Europe/États-Unis) que le pavillon français régulier a transporté, en 1980, 33 % de sa clientèle dans la gamme des bas tarifs (contre 9 % en 1977) alors que les compagnies régulières étrangères en transportent 47 % (RFA) et 62 % (Royaume-Uni).

Ces résultats rapprochés de la faible proportion de la capacité « charter » français éclairent tout particulièrement la situation.

En effet, le trafic français à la demande n'achemine que 15 % du total transporté (contre plus de 50 % en RFA). Plus particulièrement, pour les voyages à forfait, la répartition du trafic est la suivante : (unité : 1 000 vacanciers = 2 000 passagers).

	« Charter »	Régulier
France (1979)	956	774
RFA (1979)	4 186	174
UK (1980)	3 840	1 028

### 3 — Déséquilibre du pavillon français

Le trafic touristique acheminé par « charter » accuse un déséquilibre au détriment de la France comme le montre le tableau suivant (1981) :

	Part du pavillon français		
	Importation	Exportation	Import + Export
Aéroports parisiens	22,5 %	67,5 %	} 43,4 %
Aéroports de province	3,8 %	40,3 %	

Tous pavillons confondus :

- le trafic total se partage à peu près à parts égales entre Paris et la province,
- le trafic à l'importation ne représente que 27,6 % du total.

Le déséquilibre de la balance commerciale des « charters » est variable selon des destinations comme le montre le tableau suivant (les pays soulignés sont ceux pour lesquels l'offre est essentiellement à l'exportation) :

CEAC		Pays de l'Est		Méditerranée	
Part française (%)		Part française (%)		Part française (%)	
Autriche	44,1				
RFA	22,6				
Belgique	1,3				
<u>Espagne</u>	42,8				
Finlande	2,1			<u>Jordanie</u>	0,0
Royaume-Uni	13,2	<u>Roumanie</u>	8,6	<u>Israël</u> *	91,3
<u>Grèce</u> *	98,8	<u>Bulgarie</u>	9,3	<u>Egypte</u> *	80,9
Irlande	21,4	<u>URSS</u>	0,0	<u>Algérie</u>	0,0
Pays-Bas	14,3			<u>Tunisie</u>	54,4
<u>Italie</u>	82,5	<u>Pologne</u>	4,2	<u>Maroc</u>	40,1
Portugal	19,2				
Scandinavie	6,4				
Suisse	6,2				
Turquie	38,2				
Yougoslavie	7,8				
Moyenne %	42,7	Moyenne %	7,7	Moyenne %	51,7

\* Pas de concurrence étrangère.

Ce tableau fait apparaître :

- les destinations à l'export sur lequel l'effort doit être porté,
- la quasi-absence du pavillon français à l'importation.

Cette dernière carence peut s'expliquer :

- par les coûts du transport aérien français,
- par le manque d'initiative des organisateurs de voyages et des compagnies aériennes pour attaquer le marché extérieur sur son propre terrain,
- par l'absence de protection par des accords bilatéraux ou des négociations basées sur la fermeté.

#### **4 — Cas du marché long-courrier**

L'examen des flottes des grands concurrents européens montre l'importance de leur trafic « charter » long-courrier, auquel ils consacrent des avions lourds (L 1011, B 747 et DC 10).

La France est quasi absente de ce marché auquel ACI ne participe pas.

Les initiatives françaises en ce domaine sont le fait de compagnies souffrant d'une sous-capitalisation et qui ne se sont fait admettre qu'en raison de leur taille modeste qui conférait plus à leur entreprise le caractère d'une expérience probatoire que celui d'une concurrence potentielle aux lignes régulières.

Ces compagnies se sont révélées fugaces en raison de leur inaptitude à commercialiser leur produit dans des conditions raisonnables de prix et de remplissage (qui doit avoisiner 100 %).

Deux expériences sont en cours :

Minerve sur Bruxelles/Antilles et Paris/Lima.

Le Point Air sur Lyon/Ouagadougou et Bangui.

Elles méritent d'être suivies avec attention dans la mesure où elles ont montré qu'il existait un potentiel de trafic à basse contribution non satisfait vers l'Afrique et l'Amérique du Sud où les tarifs des vols réguliers étaient encore très chers.

Les vols sur Ouagadougou constituent une première percée sur l'Afrique grâce au soutien actif des autorités voltaïques. Les autres destinations (dont Dakar) continuent à faire l'objet d'un blocage attribué aux pays récepteurs.

L'expérience sur les Antilles sera analysée dans le chapitre sur les DOM.

#### **J — UNE CONTRE-PERFORMANCE ET UN SYMPTÔME**

Les paragraphes qui précèdent montrent qu'il existe une *contre-performance* du pavillon français sur le marché « charter ».

On pourrait penser que, dans une large mesure, elle est compensée par l'offre de sièges à bas prix sur les vols réguliers (vols vacances, tarifs « spéciaux » pour les organisateurs de voyage), mais le tableau de la page 179 en montre les limites.

Malheureusement, il existe un indice sérieux permettant de penser que ce dispositif couvre imparfaitement la demande à basse contribution : de nombreux voyageurs acceptent les contraintes d'un déplacement vers les aéroports périphériques (UK, Belgique, Luxembourg, RFA, Suisse) pour y trouver des conditions qui restent néanmoins plus avantageuses.

Cette fuite de trafic trouve partiellement son explication dans les tarifs sauvages pratiqués par certaines compagnies étrangères pour tirer tout le profit possible de sièges vides. En ce domaine il est difficile de jeter la première pierre même par ceux qui considèrent que leur culpabilité propre n'est que de la légitime défense.

Ce phénomène prouve que, même protégé par une réglementation classique basée sur le bilatéralisme, le pavillon français ne peut pas espérer se trouver à l'abri intégral des vagues créées par une déréglementation de droit ou de fait pratiquée hors de ses frontières.

De toutes façons, il paraît sage de considérer cette fuite de trafic, estimée à quelque 500 000 passagers, comme un *symptôme* d'une situation contre laquelle il faut réagir avec les moyens appropriés.

Il convient de prendre ce diagnostic au sérieux dans le cadre de la défense et de la promotion du pavillon français.

## **K — LA DÉMOCRATISATION DU TRANSPORT AÉRIEN**

Mais il serait fallacieux d'en déduire que les difficultés rencontrées ont nui à la démocratisation du transport aérien qui a fait des progrès remarquables au cours des dernières années comme le montre l'annexe 4.

On notera cependant que la « démocratisation » réalisée n'est que relative dans la mesure où elle touche encore bien peu les salariés les plus modestes en activité.

## **7. QUELLE POLITIQUE POUR L'AVENIR ?**

### **A — QUELS OBJECTIFS ?**

On peut fixer au transport aérien deux groupes d'objectifs selon qu'ils concernent respectivement :

- des finalités externes au mode,
- la gestion interne du mode.

## 1 — Objectifs de finalité externe

Il a été montré ci-dessus qu'il n'est pas possible de fixer des objectifs propres au « charter » qui ne constitue, au sein du mode aérien, qu'une des modalités qui peuvent être mises en œuvre concurremment avec le transport aérien régulier (dans sa diversité tarifaire) pour atteindre des objectifs d'ensemble.

La saisine fixe trois objectifs :

- *la croissance* du trafic en raison de son impact sur le développement des échanges de toute nature,
- *la démocratisation* du transport aérien en vue de satisfaire un droit au transport, synonyme dans ce cas à un droit aux vacances à l'étranger,
- *la préservation (ou la reconquête si nécessaire)* du marché national.

Note — Ce dernier objectif pris au sens large n'est que partiellement compatible avec les deux premiers en raison de la fuite de devises constituée par le tourisme et les vacances des français hors des frontières.

## 2 — Objectifs internes au mode

Pour atteindre ces objectifs d'une manière optimale il est nécessaire de disposer d'un outil bien adapté auquel doivent être fixés des objectifs internes concernant respectivement :

- le trafic,
  - l'équilibre des entreprises,
  - les personnels du secteur.
- En ce qui concerne le *trafic* il n'en va pas de même selon qu'on recherche la maximisation du trafic total (sous pavillon français et étranger) ou la maximisation de la part française du trafic total.
  - En ce qui concerne les *entreprises* il est nécessaire de préciser si le déficit de la compagnie nationale est acceptable (et en ce cas il s'agit d'un transfert au bénéfice des autres objectifs) ou si son équilibre doit être considéré comme un but inconditionnel à atteindre.
  - En ce qui concerne les *personnels du secteur* il y a lieu de s'interroger sur le degré de priorité qu'il convient de donner sur les autres objectifs à la défense de l'emploi et à la conservation (et l'amélioration) des avantages acquis.

La conciliation de tous ces objectifs donne lieu à des *compromis* d'autant plus difficiles à élaborer que la croissance générale (dépendant des facteurs externes au mode) est moins soutenue.

## **B — QUELLE STRATÉGIE ?**

L'analyse effectuée a permis de constater deux symptômes d'un état non conforme aux objectifs essentiels :

- une part de trafic français de « charter » inférieure à la part étrangère,
- une fuite de trafic au profit des aéroports périphériques.

Deux stratégies sont possibles en conséquence :

- soigner le symptôme (se protéger),
- effectuer un diagnostic et soigner la cause.

Ces deux thérapeutiques sont complémentaires, et ce serait faire preuve de courte vue que de se cantonner à la première ; il serait même particulièrement dangereux pour l'avenir de se croire ainsi à l'abri de toute rechute brutale.

Il est donc à la fois souhaitable de se protéger à court terme et de préparer activement l'avenir à plus long terme.

## **C — SE PROTÉGER ?**

Toutes les ressources du protectionnisme ne sont pas encore épuisées par les moyens actuellement mis en œuvre, ni toute la vigilance totalement déployée.

Il est en effet théoriquement possible :

- de renforcer le contrôle des contrats passés par les agences et organisateurs de voyage avec les compagnies aériennes à des conditions contraaires aux accords internationaux ou selon des pratiques illicites ou douteuses,
- d'inciter les agences et organisateurs de voyage à favoriser, ou pour le moins à traiter à égalité, le pavillon français,
- de faire entrer la totalité du trafic, régulier et non régulier, dans les négociations bilatérales avec certains de nos partenaires étrangers et d'exiger une part de « charter » prépondérante en raison de l'origine des passagers (émis à 75 % par la France), là où notre pavillon se montre compétitif ou lorsqu'il est confronté à des « dumpings » caractérisés,
- de protéger le trafic « charter » français à partir de la province en n'offrant pas aux étrangers plus de points d'entrée en France qu'ils ne nous accordent eux-mêmes.

Mais outre le fait que le protectionnisme, en masquant les problèmes, concourt à la perpétuation des faiblesses du transport aérien français, il convient aussi de noter ses effets pervers :

- en refusant les prix — souvent dérisoires — offerts par certaines compagnies étrangères, il frustre la clientèle la moins aisée d'opportunités souvent exceptionnelles, et va donc à l'encontre de la démocratisation du transport aérien,

— en refusant des points d'entrée en province, il s'oppose à la satisfaction d'une nouvelle clientèle actuellement mal servie et au développement des aéroports qui ont fort besoin des ressources correspondantes.

Il n'en reste pas moins que le développement de « charter » en province, et notamment du pavillon français, passe par une concentration du trafic sur un nombre limité d'aéroports. Ce problème est grave et devrait imposer, pour difficile qu'elle soit, une concertation globale au vu d'une étude d'ensemble des divers éléments impliqués.

De ce double point de vue, le protectionnisme ne peut s'admettre que s'il comporte un délai pour la mise en œuvre des mesures nationales propres à permettre de substituer avantageusement un produit français aux offres étrangères. Il ne saurait être proposé comme seule solution au problème.

## **D — PRÉPARER L'AVENIR**

### **1 — Quel avenir ?**

L'avenir du secteur dépendra toujours très profondément des modalités de régulation du système international dans son ensemble.

Il y avait sans doute intérêt à se protéger le temps nécessaire de la vague destabilisatrice.

Pour l'avenir, le seul pari raisonnable semble devoir être de miser sur la raison et d'attendre le reflux, c'est-à-dire la restabilisation selon une nouvelle règle du jeu qui commence à se dessiner.

Mais la sagesse veut aussi que tout soit mis en œuvre, à l'abri de la tourmente, pour être capable de se mesurer le moment venu avec ceux qui l'auront affrontée et qui s'en seront sortis indemnes et aguerris.

On peut se demander si les Etats qui ont organisé une concurrence efficace entre leurs compagnies ne sont pas ceux qui se seront les mieux préparés à cet effet.

Dans une nouvelle régulation, la concurrence pour être raisonnable et canalisée, n'en restera pas moins la concurrence. Et si un Etat et sa compagnie aérienne ne se préparent pas à l'affronter, il se pourrait bien que *les consommateurs* exigent la satisfaction d'un droit au transport bon marché qui ne leur serait pas offert au meilleur compte.

Ne pas prendre en considération cette future règle du jeu, c'est la rendre impossible ou prendre le risque de ne pas y résister si elle s'impose un jour.

### **2 — Se préparer pour l'avenir**

#### **a — Des chances à saisir**

Le tableau relativement pessimiste qui a été brossé de la situation actuelle

recèle cependant plusieurs facteurs prometteurs en ce qui concerne le trafic français de transport aérien à prix modérés :

- la politique de temps libre et notamment la semaine de vacances d'hiver,
- l'accession à la retraite d'une population plus aisée et plus jeune que celle qui l'a précédée,
- la politique visant à favoriser le tiers-secteur qui devrait donner plus de vigueur et plus de surface aux organisateurs de voyages relevant de ce modèle (associations, comités d'entreprise, etc.),
- les associations de consommateurs qui s'intéressent d'une manière de plus en plus active au transport aérien,
- le « décollage » tardif mais effectif de l'intérêt des français pour les vacances organisées,
- le fait que la France a en Europe le plus fort taux de départs en vacances et qu'elle est devenue le premier pays importateur de tourisme après l'Espagne et devant l'Italie.

Ce dernier phénomène a fait récemment l'objet d'une analyse et d'une projection sur l'avenir (Note du 26 mars 1982 du Cercle d'études des organisateurs de voyages français).

Il en ressort notamment que en 1980 la France n'était intéressée qu'à hauteur de 3,2 % pour les demandes de voyages aériens à forfait, cependant que les sept pays européens pris en considération par l'étude bénéficiaient d'un taux très supérieur, soit 8,7 %.

Cette situation devrait, selon les prévisions établies par cette même note, s'inverser rapidement puisque les demandes de séjour de vacances progresseraient prochainement à un rythme de 3,5 % par an pour la France et de 2,6 % pour les sept Etats européens.

Un développement accentué du trafic d'affrètement français, — la même note du CETO prévoit pour 1980/85 une progression du trafic « charter » de 6,4 % pour la France, taux trois fois supérieur à celui prévu pour la moyenne européenne (2,2 %) — permettrait de mobiliser ce potentiel insuffisamment exploité, ce qui suppose nécessairement la constitution de grandes organisations de voyages, capables de constituer à dates fixes des groupes au départ d'un nombre limité d'aérodromes.

Il importe que cette croissance spécifique ne soit pas détournée au profit de l'étranger et que sa dynamique soit au contraire utilisée pour aménager le secteur. La France dispose à cet effet d'une palette de moyens diversifiés (Air France, ACI, UTA, compagnies complémentaires) qui doit lui permettre d'être présente d'une manière agressive sur tous les marchés.

## **b — La stratégie d'Air France/ACI**

La stratégie commerciale d'Air France approuvée par le gouvernement a impliqué pour sa mise en œuvre des investissements lourds, concernant notamment une flotte d'avions gros porteurs (747, Airbus) qui lui soit adaptée ; elle a

nécessité des négociations longues et difficiles avec les compagnies de chacun des pays desservis. Une telle politique associée à celle d'ACI doit donc être prise comme un fait de base qui ne saurait se prêter à des infléchissements rapides.

Il n'en reste pas moins que, dans le cadre d'un avenir à moyen terme, cette politique méritera d'être réévaluée en permanence à la lumière de l'expérience et de faits nouveaux (p.e. l'introduction de B. 737 dans la flotte de cette compagnie). L'analyse a montré en effet qu'il n'est pas évident que cette politique se révèle en tout point optimale. Ses résultats mériteront d'être comparés régulièrement à ceux de la Lufthansa (+ Condor) et de Swissair (+ Balair) compagnies ayant une structure de coût voisine de celle d'Air France mais qui suivent des politiques tarifaires sensiblement différentes.

### **c — Les compagnies complémentaires : mythe ou réalité ?**

La question ci-dessus entre dans la catégorie de celles dont le seul fait de les poser semble sacrilège.

Et pourtant, il est indispensable de lui apporter une réponse hors de tout esprit polémique ; il faut s'en remettre aux faits et à l'expérience acquise.

Dans le contexte de la politique tarifaire actuelle d'Air France, de la politique implicite du gouvernement, et de la politique de la compagnie nationale à l'égard des « charters » français, l'expérience montre que :

- des compagnies complémentaires dotées de matériels à faible coût d'amortissement peuvent apporter une contribution actuellement irremplaçable (souplesse de mise en œuvre, coûts réduits...), pour le secteur moyen courrier (cf. « groupe des 4 »),
- dans ce même contexte, il existe une place pour des appareils modernes notamment de module dont ACI ne dispose pas (737 et DC 9, F 28),
- des compagnies complémentaires livrées à elles-mêmes sur le plan commercial ne se sont pas révélées en mesure de pourvoir à un remplissage régulier de leur flotte, permettant une exploitation autosuffisante et entièrement satisfaisante de leurs appareils modernes ; ce phénomène ne saurait surprendre car il frappe aussi ACI, mais à un moindre degré, pour le remplissage de ses 4 B 727 en raison des grandes variations saisonnières de la demande (voir courbe de l'annexe 2),
- ACI n'a pas été autorisée par sa maison mère à défricher le secteur long-courrier mais certaines compagnies complémentaires ont révélé l'existence d'un marché nouveau exploitable, même si elles n'ont pas encore fait la preuve de leur aptitude à le servir d'une manière durable,
- une amorce intéressante d'intégration horizontale commence à s'effectuer (Le Point et le Point Air, Euralair et Montmartre Voyages) sans compter Air France et ses filiales.

Sur la base de l'expérience acquise on peut donc analyser le contenu réel de la « complémentarité », selon les critères suivants :

- coût,
- souplesse,
- desserte de la province,
- type d'avion,
- disponibilité (heures, jours, mois, voire semaines).

L'explication des difficultés concernant le « charter » moyen-courrier a déjà été donnée lorsqu'on a montré ci-dessus (§ 6.F.2.) que les compagnies « charters » sont placées aujourd'hui, par la politique d'Air France, à front renversé par rapport à celle de l'âge d'or des « charters » (dont elles n'ont d'ailleurs pas su, ou pas pu, profiter en temps opportun).

Si Air France suivait une autre politique tarifaire, en se consacrant plus sélectivement aux passagers à contribution haute et moyenne, le caractère de complémentarité d'ACI et des autres compagnies serait accru.

#### **d — Une compagnie complémentaire : ACI**

L'analyse des mêmes facteurs montre qu'ACI est sans conteste une formule qui apporte une excellente complémentarité notamment grâce à la participation des avions d'Air Inter dont l'équipement (haute densité), les disponibilités (fin de semaine, été) et la présence en province apportent une contribution exceptionnellement bien adaptée au problème.

Mais il n'en reste pas moins que, malgré cette *complémentarité* évidente, Air France et ACI sont, par nature, *concurrentes*.

La solution telle qu'elle est actuellement pratiquée n'offre le maximum de son efficacité théorique que si les moyens disponibles sont mis au service d'une politique d'ensemble, expression des objectifs qui lui sont assignés.

## **E — DES PROBLÈMES CONJONCTURELS**

Plusieurs problèmes conjoncturels obscurcissent l'horizon et contribuent à accroître les difficultés de mise en place d'une politique pour l'avenir.

- la situation financière précaire de certaines compagnies complémentaires ;
- les conditions d'emploi des personnels navigants,
- le mode de pilotage de certains avions,
- le chômage de certains personnels navigants qui pourrait être aggravé par la disparition éventuelle de compagnies en difficulté.

### **1 — Situation de certaines compagnies « charters »**

Pour obtenir des droits de trafic « charter », et pour être autorisées à mettre en œuvre des avions en conséquence, les compagnies aériennes doivent au préa-

table faire preuve devant le CSAM <sup>16</sup> de leur aptitude à obtenir des contrats d'affrètement suffisants pour assurer l'équilibre économique de leur exploitation.

Le déséquilibre de la balance « charter » et les multiples opportunités non défri-chées (notamment le « charter » à l'import) peuvent laisser penser que le marché est assez large pour que des entrepreneurs dynamiques et motivés puissent parvenir à en conquérir leur part sous réserve de pratiquer des prix compétitifs.

Le CSAM a considéré que ces conditions étaient suffisamment remplies et qu'il n'y avait pas lieu d'empêcher les postulants de tenter leur chance à *leurs risques et périls* sur la base de leurs carnets de commande et de leurs propres estimations (qu'ils ont toujours présentées avec conviction). Ce faisant le CSAM ne s'est pas laissé influencer, en sens inverse, par les avertissements des compagnies régulières dans lesquels il décelait un mélange d'expertise mais aussi de fortes réticences à voir s'installer des concurrents français sur le marché du voyage à basse contribution.

Comme on l'a signalé en 6.G.2 ci-dessus, les compagnies bénéficiaires des autorisations obtenues dans ces conditions n'ont pas pu faire la preuve sur le terrain de la complète réalité de leurs espérances. Beaucoup d'entre elles n'ont pu y résister.

Il n'y a eu de la part de l'Etat aucun dol à leur égard.

Les créanciers, mais aussi et surtout les personnels de ces compagnies, en ont fait les frais dans la mesure où ces derniers n'ont pas été engagés par ailleurs.

Pour être parfaitement objectif, il convient cependant de se demander si l'administration a fait tout son possible pour obtenir de la part des pays étrangers des droits de trafic qu'elle octroyait de son côté et pour éviter toute pratique commerciale de rétorsion de la part de la Compagnie Nationale. Aucun fait patent ne permet cependant de nuancer d'une manière déterminante l'analyse qui a été faite ci-dessus de la pleine responsabilité des compagnies aériennes devant les engagements que leurs dirigeants ont pris devant le CSAM sur leurs intentions et leurs possibilités.

Mais la politique d'aujourd'hui, et a fortiori celle de demain, ne doivent pas être influencées par ces souvenirs malheureux, ni risquer d'être dominées par des réflexes grégaires de défense pour barrer le chemin aux compagnies non régulières ; un tel réflexe est désormais d'autant plus passéiste que le « charter » a conquis dans le secteur Europe, Bassin méditerranéen une place stable égale à celle des compagnies régulières et que la tarification des « vols vacances » n'a pas été de nature à inverser la tendance d'une manière déterminante.

---

16. Conseil supérieur de l'aviation marchande.

La crainte des compagnies « charters » venant piller et désorganiser le marché des compagnies régulières est justifiée : elle doit conduire non pas à nier le phénomène, mais au contraire à bâtir une politique intégrée qui tienne le plus grand compte de toutes les données réelles.

Or, parmi ces données, il s'avère :

- que de nombreuses compagnies « charters » européennes sont prospères sans nuire à la compagnie régulière nationale ;
- que certaines compagnies indépendantes françaises ont fait la preuve de leur aptitude à une gestion sérieuse et ont obtenu des résultats encourageants mais qu'elles sont encore fragiles ou précaires.

## **2 — Les conditions d'emploi du personnel navigant**

Les « charters » puisent leurs avantages et leur succès dans leur aptitude à s'adapter à une clientèle moins exigeante que celle des lignes régulières. Ils volent donc à des heures irrégulières de jour et de nuit, font des étapes se succédant sans interruption entre de multiples origines et destinations sans revenir à leur base.

La technique d'enchaînement des vols dite en W permet, comme la forme de la lettre l'indique, de servir trois origines et deux destinations. Ce type d'organisation est particulièrement indispensable pour la France qui détient de nombreuses origines de trafic très dispersées en province vers les grandes destinations de tourisme concentré. D'autre part, les compagnies basées dans ces derniers pays bénéficient de la facilité d'organisation des vols à partir de ces pôles.

Dans ces conditions, les contraintes concernant l'emploi du personnel navigant français et notamment le nombre maximal d'heures et d'étapes journalières sont très pénalisantes (on a vu que c'était déjà le cas pour Air Inter et pour d'autres raisons) : ACI en est si significativement handicapée, qu'une évolution dans ce domaine semble bien constituer une condition nécessaire au développement du « charter » en France.

## **3 — La conduite des avions**

Il n'entre pas dans le cadre du présent rapport de juger des mérites respectifs du pilotage par équipage à 2 ou à 3 des avions de certaines catégories, et encore moins de prendre parti à ce sujet.

Par contre, tout observateur ne manque pas d'être frappé par le fait que ce problème ou plutôt *l'absence de solution* à ce problème, pollue le transport aérien français depuis de nombreuses années, et lui porte un préjudice notoire et certain.

En complément de ses composantes techniques et économiques, ce problème a joué un rôle majeur dans la structuration du transport aérien mais aussi un rôle occulte qui ne garantit pas l'optimisation des solutions retenues.

On en prendra pour preuve, si besoin en était, que la flotte française manque de

ce fait de modules modernes de 100 places (les avions type B 737 jouent un rôle important dans les flottes concurrentes).

La construction aéronautique risque aussi d'en pâtir, si ce n'est déjà le cas.

Que conclure, sans prendre parti, sinon que le bon sens exige que ce problème fasse l'objet d'une solution rapide et définitive, faute de quoi toute proposition de structuration du transport aérien se révélerait aléatoire, et pourrait bien manquer sa cible. Les intéressés seraient les premiers à en subir les conséquences.

#### **4 — Le chômage de certains personnels navigants**

La résorption du chômage passe par l'expansion : on peut espérer que l'ensemble des orientations qui seront exposées ci-dessous puisse porter ses fruits, en tout cas à hauteur du chômage constaté en ce secteur.

Mais la situation de complet plein emploi sera toujours un idéal très difficile à atteindre dans la mesure où la formation du personnel navigant est très longue et où les aléas de la croissance ne peuvent pas être palliés par l'embauche de personnels étrangers.

La meilleure façon de s'en approcher consiste à organiser le transport aérien d'une manière qui lui confère une bonne stabilité et permette des prévisions raisonnables.

C'est dans ce sens que vont les mesures préconisées.

La plupart de ces mesures, dès lors qu'elles ne se limitent pas au simple renforcement du protectionnisme actuel, ne peuvent pas être mises en œuvre sans un large consensus au sein de la profession. En particulier l'accord et l'adhésion active des syndicats, notamment des personnels navigants, constituent les conditions préjudiciables absolues notamment dans deux domaines :

- le pilotage des B 737 et des avions présents et à venir,
- le statut pour les navigants assurant les vols non réguliers.

Les entretiens avec leurs représentants n'ont pas dégagé l'impression qu'ils seraient hostiles à une *formule négociée* pour l'emploi dans le domaine « charter » ; il semblerait au contraire que des conditions d'emploi plus souples, moins régulières, plus variées dans les destinations et le travail, pourraient satisfaire beaucoup de navigants, sans exclure même le travail à temps partiel<sup>17</sup>. ACI pourrait aussi offrir à certains d'entre eux une promotion plus rapide vers les fonctions de commandant de bord. Les négociations actuellement bloquées devraient pouvoir reprendre favorablement puisque l'enjeu semble compris de tous les partenaires.

---

17. Sous-réserve de contrats permanents.

## 8. SYNTHÈSE ET CONCLUSIONS

### A — LE TRANSPORT AÉRIEN À BAS TARIF

L'examen systématique du domaine du transport aérien à bas tarif a permis de mettre en évidence les caractéristiques spécifiques du marché français dans le contexte de son environnement international.

Il est ainsi apparu que la situation n'est pas idéale au regard de l'objectif *de démocratisation du transport aérien* et de celui de la *part du pavillon français*.

L'accomplissement de progrès dans ces domaines impose que des dispositions soient prises pour que les systèmes de production et de distribution français améliorent leurs capacités à mettre sur le marché des produits bon marché (démocratisation), et compétitifs avec les offres étrangères (part du marché).

Les mécanismes de formation des coûts de production et de tarifs de commercialisation ont été étudiés dans le chapitre I ; les forces et faiblesses de l'appareil de production et de distribution français ont été analysés ci-dessus. Compte tenu des faits constatés et de l'apport théorique, il est possible de procéder à une synthèse systématique et cohérente en forme de diagnostic et de proposition.

### B — SYNTHÈSE EN FORME DE DIAGNOSTIC ET DE PROPOSITION

#### Le marché

1. Dans l'ensemble de l'offre (régulier et non régulier), la part de l'offre à basse contribution est plus faible en France qu'à l'étranger (notamment en Europe), de même que le plancher des prix (très basse contribution) y est plus élevé.
2. Il en résulte un détournement de trafic au profit des aéroports périphériques.
3. Ce détournement de trafic, outre la perte qu'il occasionne au pavillon français, apporte la preuve de l'existence *d'une demande insatisfaite*.
4. Cette demande insatisfaite est d'ailleurs plus importante qu'il n'apparaît en première analyse. Les fuites de trafic, qui ne constituent qu'un exutoire, sont en effet limitées par les contraintes du trajet supplémentaire (surcoût, fatigue et durée du voyage de rabattement et de la correspondance, incertitudes sur l'acheminement...).
5. L'existence de cette demande (à très basse contribution) insatisfaite montre que :
  - les processus de démocratisation du transport aérien sont refrénés.

— l'extension du marché à très basse contribution au profit du pavillon français imposerait que l'appareil de production et de distribution s'organise pour concevoir et commercialiser à des prix compétitifs une offre correspondant à ces besoins.

6. L'expérience montre cependant qu'en France la demande potentielle de tourisme à l'étranger a été plus lente à se révéler que dans les pays voisins et qu'elle conserve encore une répartition inégale au cours de l'année et de la semaine beaucoup plus marquée que dans ces pays.

### **La réponse d'Air France**

7. Le tarif « vacances » commercialisé par Air France a donc constitué une réponse adaptée pour quatre raisons essentielles :

— les coûts de production sont tels qu'ils ne peuvent permettre une offre compétitive que par mise en ligne d'avions gros porteurs ;

— la complémentarité dans le temps des demandes à haute et basse contribution permet un bon remplissage moyen de la capacité offerte par ces avions ;

— inversement, les avions gros porteurs ont une capacité trop importante pour envisager leur affrètement face à une demande française encore limitée et parcellisée, qui ne permet pas la formation régulière de groupes suffisamment importants ;

— la flotte française ne dispose pas encore, pour les raisons que l'on sait, d'avions modernes efficaces dans la gamme des 100/150 places.

8. L'expérience montre que les vols mixtes (à haute et basse contribution) engendrent, pour Air France, une recette moyenne par siège plus élevée que celle de ces concurrents, sans toutefois lui permettre d'atteindre sur de nombreuses lignes l'équilibre financier.

9. La plupart des pays voisins ont choisi des formules plus diversifiées de répartition des trafics à basse et très basse contribution entre vols réguliers et vols affrétés ; ils ont aussi organisé une concurrence active entre plusieurs de leurs compagnies, même s'ils ont maintenu le monopole du transport régulier à leur compagnie nationale (sauf au Royaume Uni). Pour la plupart, ces pays ont aussi accepté un assouplissement plus ou moins marqué de la concurrence internationale. L'analyse complète de leurs performances globales comparées aux performances françaises (notamment sur le trafic généré et sur l'équilibre financier des compagnies aériennes) mériterait une étude approfondie. Il apparaît, au premier examen, que les Etats voisins qui ont créé les conditions d'une large démocratisation du transport aérien voient leur trafic total croître plus rapidement que le trafic français, sans toutefois que l'équilibre financier global de leur (s) compagnie (s) aérienne (s) soit toujours pour autant plus défavorable que celui de notre Compagnie Nationale.

10. En France, la démocratisation du transport aérien essentiellement effectuée par la tarification « vacances » sur vols réguliers pourrait, à l'avenir, révéler ses propres limites :

— si toute nouvelle baisse de tarif entraîne une dégradation de la recette totale

par vol (notamment en raison du fait que le confinement des clientèles à haute et basse contribution dans un même vol ne peut pas être rendu parfaitement étanche) ;

— si ces nouvelles baisses ne peuvent pas être suffisamment importantes pour concurrencer efficacement les offres réalisées sur des vols affrétés (français et surtout étrangers) malgré le surcoût sensible que la clientèle est prête à accepter pour voyager sur des vols réguliers d'une compagnie à grande réputation de sérieux.

11. Il semble que l'élasticité à la baisse des tarifs sur vols réguliers n'entraîne pas l'augmentation de trafic compensateur qu'on pourrait en attendre en raison de l'existence d'une offre à très bon marché sur vols non réguliers.

### **Les choix**

12. Deux politiques extrêmes sont donc possibles pour une compagnie régulière :

— tout mettre en œuvre pour s'affranchir de la concurrence des vols non réguliers, même au prix d'une baisse de ses tarifs mettant en cause son équilibre financier ;

— reconnaître la spécificité des vols affrétés pour satisfaire une certaine clientèle à basse et très basse contribution, se consacrer en priorité à la clientèle à moyenne et haute contribution.

Ces deux politiques ne sont pas forcément antinomiques si la compagnie aérienne s'organise à la fois pour effectuer et commercialiser des vols réguliers et pour offrir des affrètements aux voyageurs.

13. Le choix d'une des deux politiques ou de la voie moyenne ne peut découler que d'une simulation en vue de rechercher l'optimum pour la compagnie d'une part, l'optimum social d'autre part.

14. *Même à coefficient de remplissage égal* des avions, la lutte est a priori inégale entre les vols sur les lignes régulières et les vols sur les avions affrétés ; l'affrètement de la capacité totale d'un avion entraîne des coûts plus faibles pour plusieurs raisons dont les effets s'ajoutent :

— le risque est pris par le seul voyageur dans le cadre d'un risque global incluant souvent des prestations d'autre nature (hôtellerie par exemple) : lorsque le voyageur acquiert des places sur un vol régulier, le coût de la couverture de ses risques s'ajoute à celui de la couverture de ceux qu'a pris la compagnie aérienne dans l'établissement de son programme annuel de vols (et dans le dimensionnement de sa flotte),

— les frais commerciaux s'ajoutent dans les mêmes conditions,

— la production d'un vol affrété est, toutes choses égales par ailleurs, moins onéreuse que celle d'un vol régulier en raison des économies qui résultent de la souplesse d'emploi des appareils (plus large gamme de jours et d'heures de départ) et des personnels (nombre d'étapes par jour, souplesse des horaires non réguliers...),

— la possibilité d'utilisation complémentaire d'un même avion en vol régulier (certains jours et à certaines heures), et en vol non régulier dans ses creux d'utilisation permet une facturation avantageuse de ces derniers.

La souplesse d'organisation des vols à la demande constitue par ailleurs un avantage apprécié des voyageurs.

15. Contrairement à une opinion trop communément admise, le choix de la solution optimale pour la production d'une offre à bas et très bas tarif de même que le choix de la place respective à donner aux vols réguliers et aux affrètements constituent des choix en *aval*.

16. *Car en amont*, se trouvent la prospection du marché ainsi que la confection et la distribution de « produits » optimisés. La commercialisation de ces produits, et donc la réelle stimulation du marché, ne peuvent pas se contenter d'un appareil productif tel qu'il est à un moment donné, mais doivent au contraire lui imposer les contraintes d'où découlera son évolution.

17. La constatation de la faiblesse du système de conception/distribution français (voyagistes) par rapport à celui des pays voisins constitue donc le problème primaire et central. Cette faiblesse se manifeste par la taille moindre des voyagistes mais aussi et surtout, par leur poids plus faible dans leur capacité d'influer sur les décisions fondamentales concernant l'organisation générale de l'appareil productif (politique de flotte et politique commerciale).

18. L'exemple du succès de voyagistes dynamiques de taille moyenne (avec ou sans but lucratif) qui se sont fixés avec détermination des objectifs de promotion du tourisme social est particulièrement illustratif à plus d'un titre :

— seule leur action a permis une première percée significative en France du voyage à très bon marché ;

— la poursuite de leurs objectifs et la conduite de leur politique ont pu les amener soit à fonder leur propre compagnie aérienne, soit à encourager ou soutenir une compagnie aérienne non régulière en commercialisant systématiquement sa production.

19. L'effort principal doit donc être fait vers l'encouragement de puissantes entreprises<sup>18</sup> de voyage axées vers la confection et la distribution de voyages bon marché. L'encouragement le plus déterminant à cet effet serait constitué par la garantie qui devrait leur être donnée qu'aucun obstacle ne sera mis à la production en France au meilleur coût (sur vols réguliers ou sur vols affrétés), des voyages qu'ils auront conçus après prospection de la demande potentielle.

Dans le cadre de la reconquête du marché national, cette politique engagerait sans doute à inciter à la constitution d'un voyageur d'une taille telle qu'il puisse avoir des représentants actifs à l'étranger pour être à même de conce-

---

18 Puissantes par leur taille et par leur pouvoir d'influence.

voir, de proposer et de commercialiser des produits bien adaptés aux divers marchés spécifiques notamment à l'importation <sup>19</sup>.

Sur le plan national, l'encouragement aux voyages sociaux et culturels par des organismes du tiers secteur (comités d'entreprise, mutuelles, coopératives, associations...) apporterait la meilleure contribution à la démocratisation profonde de ces types de voyages.

20. La concrétisation de l'engagement qui serait pris à l'égard des voyageurs passe par une confrontation systématique et régulière des besoins qu'ils expriment avec les moyens de production et les politiques de commercialisation des transporteurs aériens.

L'organisation du secteur (compagnies aériennes, agences/organismes de voyage, hôteliers et autres prestataires de services) exige donc une concertation avec toutes les parties intéressées.

Le CSAM constitue le lieu privilégié où pourrait s'élaborer la politique, dans le cadre d'objectifs fixés par le gouvernement, et où pourraient être examinés les problèmes de principe comme les cas d'application spécifiques, et proposés les arbitrages des conflits. A cette fin, le CSAM devrait faire place dans sa composition aux représentants de toutes les activités concernées, ainsi qu'aux représentants des consommateurs.

21. Cette confrontation pourrait faire apparaître que les moyens existants et les politiques de commercialisation ne sont pas optimaux et notamment que le choix parmi les politiques décrites au point 12 ci-dessus mérite d'être infléchi. Dans un tel cas, il deviendrait nécessaire d'agir en aval sur l'outil productif.

22. Agir sur l'outil productif consiste notamment à adapter l'offre de transport régulier compte tenu de la place qui devrait être faite à une offre de transport par affrètement. Une telle approche pragmatique et progressive permettrait de passer du stade où la détermination du partage entre ces deux types d'offre est laissée aux aléas de la concurrence entre ces deux systèmes de production, à celui de l'organisation de leur complémentarité face à un marché bien identifié.

Cette complémentarité est réelle comme on l'a montré ci-dessus et comme l'illustrent nos voisins européens qui ont placé leur point d'équilibre de telle sorte que le transport non régulier achemine la part principale de leur trafic sur la plupart des liaisons.

Dans le cas français actuel, le processus d'équilibrage entre les deux modes d'acheminement risque de se heurter à de sérieux blocages de diverses natures qui ne pourront être levés que par une prise de conscience de tous les partenaires concernés et une concertation approfondie.

---

19 Secteur couvrant 25 % du trafic non régulier avec la France et dont le pavillon français est quasiment absent.

23. La politique concernant les vols réguliers et la politique concernant les vols affrétés constituent cependant un tout indissociable. Il ne serait pas réaliste de fixer l'une et de ne laisser à l'autre que la possibilité d'organiser la part marginale du trafic délaissée par la première.

Les potentialités et les spécificités des deux systèmes productifs doivent être analysées simultanément au vu de leurs mérites respectifs.

24. Le temps et les moyens impartis n'ont pas permis de chercher à déterminer dans quelle mesure la politique globale actuelle est optimale de ce point de vue.

On peut cependant s'attendre à ce que l'évolution prévisible de la demande incitera à une ré-appréciation de la politique globale faute de quoi, une fraction croissante de la demande à très basse contribution risque de rester insatisfaite malgré une fuite de trafic croissante au profit des compagnies et des aéroports étrangers, et malgré les récriminations des usagers et de leurs défenseurs.

25. La part du trafic affrété étant circonscrite, il convient d'adapter l'outil productif de la manière la plus efficace et notamment de déterminer la répartition optimale entre la production avec les moyens mêmes des compagnies régulières et la production par des compagnies spécialisées.

26. La répartition temporelle de la demande de voyage à bas, et très bas tarifs, est encore telle, en France, que les compagnies indépendantes rencontrent des difficultés considérables pour faire voler des avions modernes un nombre d'heures annuel suffisant pour pouvoir les amortir.

27. En raison des coûts de production plus bas de ces compagnies, un effort devrait être fait pour que les transporteurs réguliers ne fassent pas obstacle à ce qu'elles puissent exploiter, à titre complémentaire, des lignes régulières (sous leur propre pavillon ou en leur confiant des affrètements) chaque fois qu'ils ne désirent pas les effectuer eux-mêmes. Il n'est pas proposé pour autant une amputation des réseaux des compagnies régulières — que rien ne justifierait — mais une préférence systématique donnée par la Compagnie Nationale aux compagnies complémentaires françaises sur tout abandon<sup>20</sup> de trafic ou sous-traitance à une compagnie étrangère, étant entendu que la Compagnie Nationale, déjà amputée du trafic intérieur, resterait seule à *conserver la maîtrise* de l'ensemble de la desserte internationale (sauf réseau UTA).

28. L'acheminement d'un trafic régulier complémentaire par les compagnies non régulières restera donc marginal ; *leur seule vraie chance* de se développer serait d'apporter la preuve qu'elles peuvent produire à des prix compétitifs avec ceux de leurs concurrents européens en allant chasser, avec succès, sur

---

20. Non compensé par une contrepartie favorable à la Compagnie Nationale.

leur propre terrain, où elles peuvent trouver une demande mieux répartie dans l'année ; ces compagnies devraient, en particulier, se fixer pour un de leurs objectifs de reconquérir le marché du tourisme des européens en France duquel notre pavillon est absent.

29. Dans ce contexte, c'est l'offre à bon marché d'affrètement par les moyens des compagnies régulières (*Air Charter International*) qui constitue, pour l'heure, le moyen de production de base le mieux adapté (complémentarité régulier/non régulier, desserte de la province, flotte diversifiée, effet fédérateur...).

Faire d'ACI un outil efficace, c'est aussi se donner la chance de disposer à terme d'une compagnie de deuxième génération dont le besoin pourrait bien se révéler indispensable à l'avenir.

Eviter que le système de lignes régulières d'Air France en pâtisse à court terme constituera, de proche en proche, un exercice subtil mais nécessaire qui imposera aussi à la Compagnie Nationale de savoir réagir en conséquence et de se préparer à la concurrence accrue dans le futur environnement international.

30. ACI doit donc constituer l'instrument choisi de la politique en ce domaine. Il convient toutefois de s'assurer que la réunion dans un même groupe des responsabilités ne privilégie pas, a priori, tel type d'offre au détriment d'un autre, et ne fasse donc pas obstacle à toute politique globale de nature à se révéler la plus souhaitable pour le groupe dans son ensemble, mais aussi pour la satisfaction de la totalité de la demande potentielle.

31. Le choix d'ACI comme instrument de base ne doit pas faire obstacle aux entières possibilités laissées aux autres compagnies de participer avec toutes leurs chances, mais à leurs risques et périls, à la conquête de leur part du marché, soit en association, soit en concurrence avec ACI. Ces compagnies disposent d'ores et déjà, avec peu de restriction, (du côté français) de larges droits de trafic.

32. Le domaine de l'offre d'affrètement est celui où la vérité des coûts de production apparaît le plus directement puisqu'une telle offre est exempte d'impact du coefficient d'occupation et de frais commerciaux importants. Les tarifs offerts qui reflètent directement et sans incertitude les prix de production, orientent sans hésitation les choix des voyageurs.

33. Le domaine du vol affrété est donc celui où chacun se bat à armes égales, notamment dans les zones comme le bassin Europe-Méditerranée, où ce type de trafic a fait l'objet d'une libéralisation quasi-totale. L'enjeu y est de taille, puisque l'affrètement achemine dans cette zone plus de la moitié du trafic.

34. Compte tenu de la grande part des charges identiques pour tous les transporteurs, c'est donc l'aptitude à maîtriser les charges compressibles qui désigne les maîtres du marché.

35. La maîtrise de certains coûts passe non seulement par celle de la masse salariale, mais surtout par celle de l'impact de cette masse salariale sur le coût à

l'heure de vol. La souplesse d'emploi, notamment du personnel navigant, joue donc en ce domaine un rôle fondamental.

L'adaptation sélective des conditions d'emploi des personnels en vol régulier ou en vol affrété, ne s'oppose nullement au bénéfice d'un statut commun, ni à l'appartenance à une même compagnie aérienne.

36. L'existence de compagnies étrangères pratiquant des bas tarifs qui ne sont pas en rapport avec leurs coûts ne manque pas de fausser le marché. Il est donc nécessaire de s'en protéger dans une limite raisonnable. Il serait cependant de mauvaise politique de procéder à une telle pratique au-delà d'un certain seuil et notamment pour permettre de maintenir sans dommage des coûts de production français élevés, qui, tôt ou tard, porteront préjudice au pavillon français. La pression maintenue pour la compression des coûts constitue donc une condition nécessaire aux mesures de protection, notamment pour en apporter la justification, et en fixer les justes limites.

37. Sous cette réserve, il serait souhaitable que les discussions bilatérales avec certains pays prennent en compte le bilan de l'ensemble du trafic non régulier et régulier, et non seulement ce dernier, et examinent notamment le nombre des points d'entrée accordés sur les territoires respectifs.

38. Sous cette même réserve, il serait souhaitable de procéder à des contrôles plus fréquents des conditions dans lesquelles sont émis en France des billets par des compagnies peu scrupuleuses et de mettre en œuvre des mesures de rétorsion touchant leurs droits de trafic.

Un tel contrôle passe par celui des agences et organisateurs de voyage, qui seraient sans doute amenés à mieux coopérer en ce domaine si le marché français leur proposait au plus juste prix des produits mieux adaptés à leurs besoins.

39. La fuite du trafic vers les aéroports périphériques devrait faire l'objet d'un suivi vigilant pour déterminer la part venant d'une concurrence déloyale de certaines compagnies (qui pratiquent le préacheminement aérien) et celle qui découle d'un marché français défaillant.

40. L'expérience montre que la desserte de la province constitue à la fois la source de demande potentielle la plus prometteuse, mais aussi la moins satisfaite par le pavillon français.

Il est vrai qu'elle pose de difficiles problèmes de mise en place des avions, et requiert la plus grande souplesse d'emploi du personnel navigant.

Elle peut recevoir des solutions satisfaisantes dans la mesure où elle fait l'objet d'une stricte organisation de séries de vols vers des destinations étrangères diversifiées et émises par des villes françaises différentes.

Le potentiel de trafic de chaque ville de province individuellement ne justifie sans doute pas la mise en place d'une flotte à demeure (notamment en raison du caractère saisonnier). L'utilisation des avions d'Air Inter par ACI offre en ce sens une complémentarité exemplaire.

Par ailleurs, la combinaison du trafic affrété et du trafic régulier province/étranger pourrait permettre une excellente souplesse et contribuer d'une manière déterminante à la solution encore trop timide de la décentralisation de ces dessertes.

## **C — CONCLUSIONS**

### **1 — Une voie d'évolution**

L'analyse effectuée a montré que le problème des bas tarifs ne peut pas être dissocié de celui des voyages à basse contribution effectués sur les avions réguliers.

Les propositions qui précèdent tracent une voie d'appréhension intégrée de l'ensemble du domaine. Mais elles montrent aussi qu'il n'existe pas de solution absolue au problème posé, mais plutôt des possibilités de choix conjoncturels devant s'adapter à une situation par nature évolutive dans le cadre d'objectifs clairement explicités.

Le temps et les moyens impartis n'ont permis que de proposer des axes d'évolution sans pouvoir préciser les modalités détaillées qui ne peuvent qu'être suggérées progressivement par une pratique éclairée et des études plus approfondies.

Les voies proposées impliquent la concertation avec tous les partenaires et imposent l'adhésion de tous et plus particulièrement des personnels navigants ; leur poids dans le système, tant sur le plan symbolique que sur le plan pratique, (conditions d'emploi et de rémunération), ne manque pas de leur imposer des droits et des devoirs dans la mesure même où l'avenir de leur outil de travail est en jeu.

L'évolution proposée présente cependant ses propres limites dans la mesure où tous les objectifs assignés, pour souhaitables qu'ils soient tous, ne manqueront pas d'entrer en contradiction entre eux.

*Des compromis devront être élaborés entre la croissance du trafic, la part du pavillon français, la démocratisation du transport aérien, la reconquête du marché national, l'équilibre des entreprises, la défense de l'emploi et la conservation (et l'amélioration) des avantages acquis.*

Les propositions effectuées sont de nature à *débloquer la situation actuelle* et de permettre ensuite à la tutelle et à tous ses partenaires de définir une politique et de trouver, de proche en proche, les bons compromis entre les intérêts à court terme et la préparation d'un avenir qui s'annonce très difficile.

### **2 — Espoirs et réalités**

L'observateur extérieur risque d'être déçu par les propositions qui précèdent car leur mise en œuvre éventuelle n'engendrerait pas d'effets pratiques déter-

minants à court terme et ne mettrait pas fin à des phénomènes d'apparence aberrante.

Mais le lecteur acceptera peut-être de se laisser convaincre de ce qu'aucune proposition touchant l'organisation nationale seule ne peut mettre fin à un système international qui est loin d'être rationnel et optimal.

L'étude des marchés nationaux et internationaux l'aura cependant amené à considérer qu'aucun des systèmes (monopole, oligopoles réglementés ou libre concurrence) n'a jamais engendré en ce domaine à *la fois* des coûts et des tarifs peu élevés.

Pour la France, le système international dans lequel se place le problème des tarifs bon et très bon marché, est un ensemble hybride où cohabitent en fait deux systèmes : un système *officiel* qui achemine la plus grande part du trafic et qui est strictement réglementé (et comprend des lignes régulières et non régulières), et un système *occulte* où règne la concurrence la plus sauvage.

On pourrait croire que les vols affrétés (charters) dont la définition même du service est vague, sont seuls à l'intersection entre ces deux systèmes.

Cela serait trop simple ! Il n'en est rien, tant il est vrai que quelques points de remplissage de plus ou de moins font toute la différence entre la prospérité et la faillite et que chaque compagnie et chaque opérateur « raisonnable » ne peut échapper à l'obsession de leur coefficient de remplissage, parfois à n'importe quel prix.

Comment s'étonner alors que, en dehors des prix affichés du service public, cohabitent... n'importe quels prix !

Le secteur ressemble assez bien à celui des fruits et légumes de saison, qui engendre des effets similaires quand des agriculteurs viennent vendre directement leur surproduction sur les trottoirs des villes hors des circuits de distribution qui assurent, par ailleurs, l'approvisionnement de base diversifié et permanent des citoyens. Cet exutoire est toléré s'il s'effectue sans trop de provocations et s'il ne prétend pas être en mesure de se substituer durablement au système de base de la distribution.

Dans l'exemple agricole cependant, les aléas climatiques peuvent être accusés de la surproduction occasionnelle ; pour les places inoccupées dans les avions, tout aussi « périssables », seule l'imperfection du système de régulation peut être mise en cause (alors que la saisonnalité affecte l'un et l'autre des deux systèmes régulier et non régulier).

Faute d'un système idéal d'organisation qui aurait déjà fait ses preuves, le transport aérien international est soumis, tour à tour, à la rigueur de la réglementation qui protège les compagnies aériennes (et leurs personnels) et un desserrement excessif qui amène le système à la ruine.

Le système hybride que nous avons décrit ne manque pas de conséquence d'apparence absurde : un usager doté de patience, d'imagination et de souplesse dans ses contraintes peut trouver le même produit à des prix sans com-

mune mesure avec ceux des prix les plus bas du système officiel. La rationalité et parfois l'éthique commerciale en souffrent. Tant mieux pour ceux qui en profitent, et tant mieux pour les défenseurs des consommateurs qui, en dénonçant ces hérésies, peuvent entraîner le système vers plus de rationalité et d'efficacité. Mais l'absurdité par excellence serait de croire, ou de laisser croire, que tous les besoins pourraient être satisfaits pour tous aux prix les plus bas que l'on peut trouver ici et là, sans que soit proposée simultanément l'organisation idéale qui permettrait d'aboutir à un tel résultat mythique. *L'apologie de la concurrence, dont on ne définit pas les règles, ou celle de la complémentarité dont on ne circonscrit pas le contenu, ne saurait suffire.*

*Mais l'erreur serait aussi de continuer à croire, ou à laisser croire, que le système pourra indéfiniment supporter des situations qui seront de plus en plus contestées, même si la qualification exigée dans le transport aérien est élevée et si la solidarité interne y est développée. La démocratisation du transport aérien passe par la reconnaissance que la qualité, la technicité et la responsabilité ne sont plus l'apanage exclusif de ce système. Les usagers attendent des gouvernements qu'ils élaborent et fassent respecter des normes et règles de sécurité ; ils n'attendent des compagnies que la baisse de leurs tarifs.*

*Il n'est pas douteux que le statut des compagnies aériennes et de leurs personnels s'en ressentent profondément, même si l'irrationalité du système de production et de distribution peut, pour un temps, être accusé comme le seul facteur responsable des tarifs élevés.*

*L'inverse est tout aussi vrai : des prix, réellement bas ne seront pas obtenus par la seule baisse des coûts de production.*

*Entre les extrêmes, il faut choisir la voie du réalisme qui relègue l'absurdité à la marge.*

*Face à deux problèmes, il faut s'attaquer aux deux simultanément et résolument, pour conforter le présent, et préparer l'avenir.*

*Mais le réalisme n'est mobilisable que si tous les acteurs acceptent d'être réalistes et comprennent qu'un transport aérien français efficace ne pourra pas éternellement se développer à l'abri d'une concurrence sévère et sans comparaison permanente avec les performances de ceux qui s'y soumettent plus complètement.*

ANNEXE 1

**ÉLÉMENTS D'APPRÉCIATION DU DÉFICIT « CHARTER » EN FRANCE :  
OFFRE GLOBALE DE SIÈGES TOURISTIQUES**

**Offre globale de sièges touristiques 1980/1981**

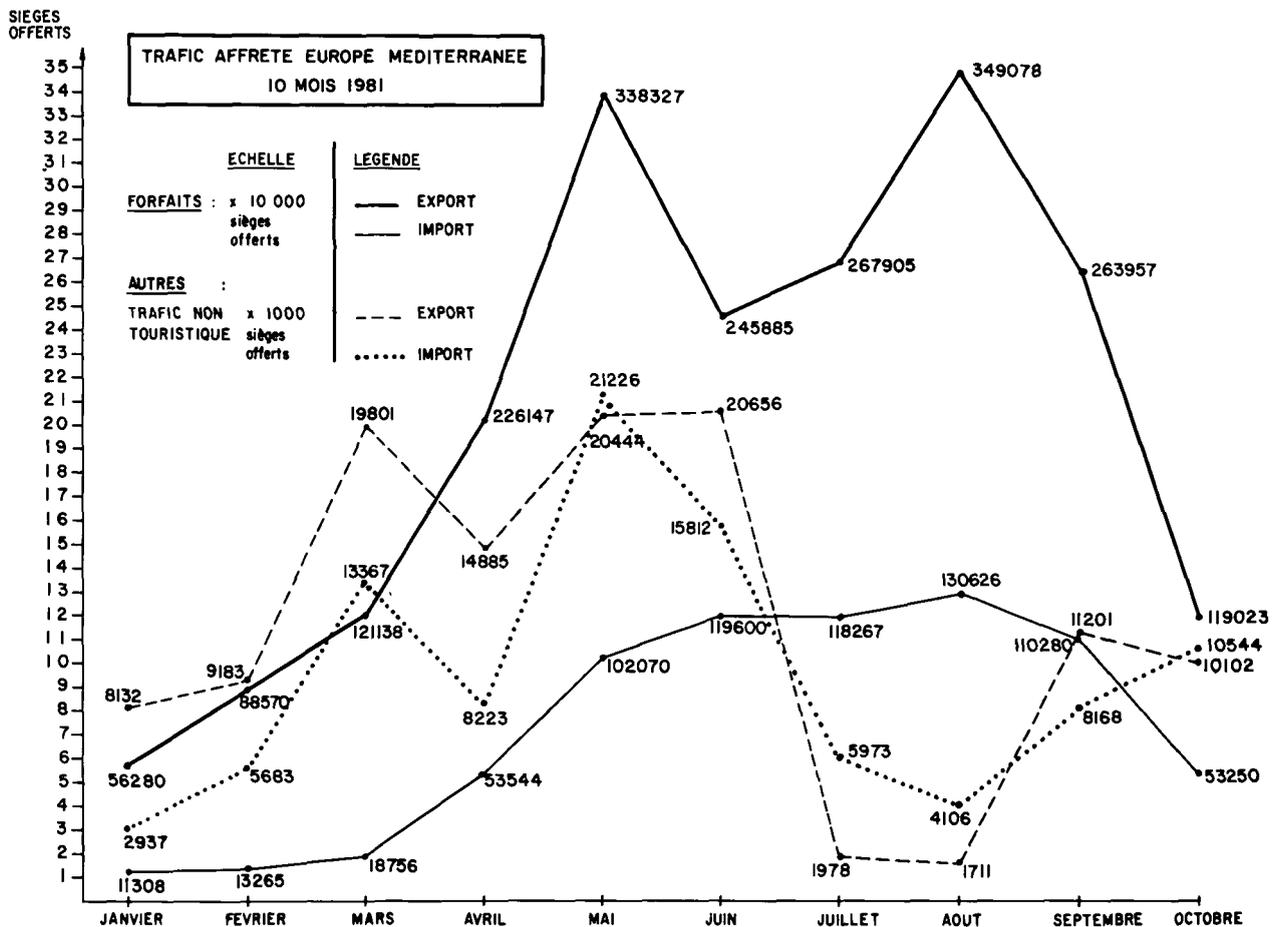
(en milliers et en %)

	Compagnies françaises	Croissance 81/80	Part	Compagnies étrangères	Croissance 81/80	Part	Total
10 mois 1981	Total : 1 205	- 5	43	Total : 1 602	+ 12	57	2 800
	dont :			dont :			
	Paris 874	- 1	72	Paris 518	+ 7	32	1 398
	Province 331	- 14	28	Province 1 084	+ 15	68	1 413
10 mois 1980	Total : 1 267		47	Total : 1 429		53	2 696
	dont :			dont :			
	Paris 882		70	Paris 485		34	1 367
	Province 385		30	Province 944		66	1 323

Décembre 1981

Source DGAC/STA

## ANNEXE 2 TRAFIC « CHARTER » TOURISTIQUE EUROPE/MÉDITERRANÉE



## ANNEXE 3

### AFFRÈTEMENT PAR LES ORGANISATEURS DE VOYAGE

Rang	Opérateurs	Transport étranger %	Transport français %	Total	Part de l'export charter
1	Club Méditerranée	23 %	77 %	291	14 %
2	F.R.A.M.	50 %	50 %	212	10 %
3	Airtour/Euro7 Cruise Air <sup>1</sup>	50 %	50 %	177	9 %
4	Voyages Conseil	76 %	24 %	132	6,5 %
5	Tourisme et Travail	61 %	39 %	103	5 %
6	Touropa	82 %	18 %	82	4 %
7	Jet Tours	1 %	99 %	80	4 %
8	SST/Jet Evasion	3 %	97 %	63	3 %
9	Montmartre Voy <sup>2</sup>	29 %	71 %	62	3 %
10	Sirt Tour	0 %	100 %	52	2,5 %

1. Airtour Euro 7, affrète quasi exclusivement à l'Etranger Cruise Air, exclusivement français.

2. Le regroupement actuel de Montmartre + Codatour + JSF autour d'Euralair portera le groupe au niveau de Touropa.

Source : DGAC/STA

# ANNEXE 4 DÉMOCRATISATION DU TRANSPORT AÉRIEN

## Pénétration du transport aérien en France

% des français (par catégorie) ayant utilisé au moins une fois l'avion dans l'année.

Source: DGAC/STA

