

Vers un ciel unique : signature d'un accord « ciel ouvert » Canada-Europe

Depuis plus d'une quinzaine d'années, l'Europe a ouvert son ciel à la concurrence, entraînant ainsi des transformations majeures, notamment l'apparition des compagnies dites « low cost ». Ces transporteurs aériens offrent la possibilité de voyager partout sur le continent à un prix modique. Il est intervenu récemment un accord entre le Canada et l'Europe permettant de libéraliser le secteur de l'aviation entre ces deux partenaires. Il reste à déterminer quelles seront les conséquences pour les consommateurs.

par Mathieu VAUGEOIS

Le 18 décembre dernier, le Canada et l'Union européenne (UE) ont signé un accord de type « ciel ouvert ». En vertu de cette entente, il sera possible pour un transporteur aérien, qu'il soit canadien ou européen, d'assurer des liaisons à la fréquence désirée dans n'importe quelle ville de l'UE ou du Canada. De plus, que ce soit au Canada ou encore dans l'un des États membres de l'UE, une compagnie aérienne pourra désormais accepter des passagers ou mettre à bord des marchandises puis poursuivre sa route vers un autre pays.

Le transport aérien entre l'UE et le Canada représentait en 2008 un marché d'environ 9 millions de passagers. Suite à la signature de cette entente, il devrait y en avoir 3,5 millions de plus au cours des prochaines années, selon le communiqué de presse publié par la délégation de la Commission européenne au Canada. De plus, le communiqué mentionne que ce nouvel accord devrait contribuer à la création de 1 000 emplois directs et générer des retombées économiques d'environ 105 millions \$CAN.

Cet accord permet d'ouvrir le ciel à la concurrence, ce qui devrait normalement se traduire par une augmentation des transporteurs qui voudront se partager le marché. Cela aura comme principal effet « de provoquer une diminution du coût des billets d'avion pour les consommateurs », explique Ejan Mackaay, professeur émérite à la Faculté de droit de l'Université de Montréal et spécialiste en analyse économique du droit.

Le ciel européen est depuis le début des années 1990 ouvert à la concurrence. Cela a permis l'apparition de compagnies « low cost » par exemple *RyanAir*, *EasyJet* ou encore *AirBaltic*. Ces compagnies permettent de voyager à rabais un peu partout en Europe et même en Afrique du Nord. Par exemple, un vol aller-retour entre Londres et Barcelone peut coûter environ 60 \$ CAN, selon le moment de l'achat du billet d'avion. Il s'agit donc d'une possibilité avantageuse pour les consommateurs. Selon M. Mackaay, le même phénomène pourrait éventuellement se produire au Canada, mais à plus petite échelle, compte tenu de la faible densité de la population au pays. Le professeur ajoute également que cet accord risque également « d'entraîner une spécialisation des compagnies aériennes qui offriront alors des vols précis, destinés à un marché de consommateurs en particulier. »

Des partenariats stratégiques

Il faut dire que cet accord « ciel ouvert » s'inscrit pour l'UE et le Canada dans le cadre d'une stratégie beaucoup plus large. En effet, l'UE a entrepris avec plusieurs pays des négociations en vue de la création d'un espace aérien commun. L'objectif étant de gérer plus efficacement le trafic aérien en vue de diminuer les retards et ainsi permettre aux compagnies aériennes de mieux s'adapter à la forte croissance du secteur. Pour y arriver, il faut une uniformisation des règles de fonctionnement du

transport aérien autant sur le plan économique, qu'au niveau de la gestion du trafic, de la sécurité et de la sûreté.

Ainsi, en décembre 2005, l'UE a signé un accord avec les pays des Balkans dans le but de mettre en place un ciel unique européen. Par ailleurs, d'autres négociations ont eu lieu afin d'instaurer des accords avec les pays de la Rive-Sud de la Méditerranée. En ce sens, un accord est intervenu en décembre 2006 avec le Maroc. De plus, l'UE a négocié en 2007 un partenariat avec la Russie permettant aux compagnies aériennes européennes de pouvoir survoler la Sibérie sans devoir payer de taxes. Pour l'UE, il s'agit d'une entente stratégique qui lui permettra à long terme de développer des liens plus étroits avec des pays comme l'Ukraine, la Biélorusse, la Moldavie ainsi qu'avec les pays du Caucase et de l'Asie centrale.

Mentionnons que l'UE souhaite aussi développer d'autres accords « ciel ouvert » avec ses principaux partenaires économiques. Ainsi, un accord intervenu avec les États-Unis le 30 mars 2008 prévoit notamment la reconnaissance mutuelle des compagnies aériennes ainsi que la possibilité pour ces compagnies d'assurer des liaisons transatlantiques depuis toute destination d'un État membre de l'UE vers toute destination aux États-Unis et, à l'inverse, à partir des États-Unis vers l'UE. Tout comme dans l'accord conclu avec le Canada, il sera possible pour les transporteurs de l'UE et des États-Unis de poursuivre leur route vers un autre pays après avoir effectué une escale. Cet accord constituait un premier pas vers la création d'un espace ouvert transatlantique. Une seconde phase de négociations a d'ailleurs été lancée à cet effet en mai 2008. Rencontré à ce sujet, le professeur Karounga Diawara, spécialiste en droit de la concurrence à l'Université du Québec à Montréal, est d'avis qu'éventuellement

« nous en viendrons à des accords bilatéraux entre l'UE et l'ALENA sur la consolidation d'un espace aérien commun transatlantique ».

D'autres négociations ont lieu entre l'UE et plusieurs pays comme la Chine, l'Inde, le Chili, la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Finalement, signalons que le Canada a signé des accords « ciel ouvert » ou encore, modifié ou élargi des ententes existantes avec une cinquantaine de pays différents jusqu'à maintenant.