

FR

Ce texte est mis à disposition uniquement à titre informatif.
Un résumé de la présente décision est publié dans toutes les langues communautaires au Journal officiel de l'Union européenne.

Affaire N°
COMP/M.5335-
LUFTHANSA/ SN
AIRHOLDING

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.

RÈGLEMENT (CE) N° 139/2004
PROCÉDURE DE CONTRÔLE DES
CONCENTRATIONS

Article 8, paragraphe 2
Date: 22/06/2009



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 22 juin 2009

C (2009) 4608 final

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 22 juin 2009

**déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun
et avec le fonctionnement de l'accord EEE**

(Affaire n° COMP/M.5335 – Lufthansa/ SN Airholding)

Décision de la Commission
du 22 juin 2009
déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun
et avec le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire n° COMP/M.5335 – Lufthansa/ SN Airholding)

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57,

vu l'accord bilatéral entre la Communauté européenne et la Confédération suisse sur le transport aérien¹,

vu le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises², et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 26 janvier 2009 d'engager une procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations³,

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire⁴,

¹ JO L 114 du 30.4.2002, p. 73.

² JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

³ JO C 295 du 4.12.2009, p.8.

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

INTRODUCTION

- (1) Le 26 novembre 2008, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil («le règlement sur les concentrations»), d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Deutsche Lufthansa AG («LH», Allemagne) acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle exclusif de l'entreprise SN Airholding SA/NV («SNAH», Belgique) par achat d'actions («l'opération»).
- (2) Après examen de la notification, la Commission a conclu, le 26 janvier 2009, que l'opération relevait du règlement sur les concentrations et qu'elle soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec l'accord EEE. Elle a donc engagé une procédure conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.
- (3) La Commission a adressé une communication des griefs à LH en date du 24 mars 2009. Une audition a eu lieu le 15 avril 2009, à la demande de LH. Le 28 avril 2009, la Commission a adressé une communication des griefs complémentaire à LH, qui y a répondu le 5 mai 2009.

I. LES PARTIES

- (4) **LH** est la plus importante compagnie aérienne allemande. Elle fournit des services de transport régulier de passagers et de fret ainsi que les services y afférents [services d'entretien, de réparation et de révision («ERR»), restauration à bord et services informatiques]. En 2007, LH a assuré, avec ses 272 avions, le transport de 45 millions de passagers vers 206 destinations. Basée à l'aéroport de Düsseldorf, elle dispose de plates-formes de correspondance (*hubs*) à l'aéroport international de Francfort et à l'aéroport de Munich. LH contrôle également Swiss International Air Lines Ltd. («LX»)⁵, basée à l'aéroport de Zurich, Air Dolomiti, Eurowings et la compagnie à bas coûts Germanwings. LH est en passe d'acquérir le contrôle du transporteur britannique British Midland («BMI»)⁶. En outre, LH détient 19 % des parts de Jet Blue, une compagnie à bas prix active aux États-Unis. LH et LX sont toutes deux membres de l'alliance aérienne Star Alliance.
- (5) **SNAH** est la société faîtière de SN Brussels Airlines («SN»). SNAH compte actuellement 35 actionnaires, dont le gouvernement de la Région de Bruxelles-

⁴ JO C 295 du 4.12.2009, p. 9.

⁵ Voir l'affaire COMP/M.3770 – Lufthansa/Swiss.

⁶ Voir l'affaire COMP/M.5403 – Lufthansa/British Midland. Bien que cette dernière opération ait été autorisée par la Commission le 14 mai 2009, elle a été notifiée le 3 avril 2009, soit après la notification de l'opération LH/SN. Conformément au principe du «premier venu, premier servi», les chevauchements entre BMI et SN ont été examinés dans le cadre de l'affaire Lufthansa/British Midland et ne le sont pas aux fins de la présente affaire.

Capitale et le gouvernement wallon. La marque «Brussels Airlines» est le résultat de l'union entre les anciennes compagnies «SN Brussels Airlines» et Virgin Express, en 2004/2005. SN Brussels Airlines avait succédé en 2002 à Sabena, à la suite de la faillite de cette dernière fin 2001. En 2007, SN a assuré, avec ses 51 avions, le transport de 6 millions de passagers vers 61 destinations. La plate-forme de correspondances de SN se trouve à l'aéroport de Bruxelles. SN n'adhère à aucune alliance. De plus, les services de fret aérien et les vols charters qu'elle propose sont limités.

II. L'OPÉRATION ET LA CONCENTRATION

- (6) Selon les termes de l'accord d'acquisition signé par LH et SNAH le 15 septembre 2008, LH devrait acquérir dans un premier temps 45 % des parts de SNAH et disposer d'options d'achat sur les parts restantes, qu'elle pourrait exercer à partir du premier trimestre 2011. Bien que la présente opération soit prévue en deux étapes, LH détiendrait directement le contrôle exclusif et direct de SNAH dès l'achèvement de la première étape, c'est-à-dire dès l'acquisition des 45 % du capital social de SNAH. Cette procédure en deux étapes s'explique par [*considérations stratégiques*]*.
- (7) LH serait le seul actionnaire disposant de droits de veto, ce qui signifie qu'aucune décision stratégique (approbation du budget, investissement important, nomination de dirigeants, etc.) ne pourrait être prise sans son vote favorable. Le principal actionnaire minoritaire est le groupe Virgin, avec [...] % . En vertu du pacte d'actionnaires, Virgin ne détient pas de droit de vote particulier. Les parts restantes de SNAH sont fragmentées; aucun des [...] * autres actionnaires ne possède plus de [...] % des parts et il n'y a pas de communauté d'intérêts entre les actionnaires de SNAH. Grâce à l'opération, LH détiendrait donc le contrôle exclusif de SNAH.
- (8) L'opération entraînerait l'adhésion de SN à Star Alliance et sa participation au programme de fidélisation de LH, tout en lui permettant de rester en grande partie responsable de sa propre gestion (le modèle de «gestion décentralisée» LH/LX).
- (9) Puisque LH acquerrait le contrôle exclusif de SNAH et, en définitive, de SN, à la suite de l'opération, celle-ci constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (10) Le chiffre d'affaires total réalisé sur le plan mondial par les entreprises concernées représente un montant supérieur à 5 milliards d'EUR (LH [...] * millions d'EUR; SN [...] * millions d'EUR)⁷. LH et SNAH réalisent individuellement dans la Communauté un chiffre d'affaires supérieur à

* Des parties de ce texte ont été omises afin de garantir qu'aucune information confidentielle ne soit communiquée. Ces parties sont indiquées entre crochets, suivies d'un astérisque.

⁷ Chiffre d'affaires calculé conformément à l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations.

250 millions d'EUR (LH: [...] * millions d'EUR; SNAH: [...] * millions d'EUR, mais aucune d'elles ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. La méthode utilisée pour calculer le chiffre d'affaires des parties est celle «du point de vente», sachant que les seuils auraient également été atteints en utilisant la «méthode du point d'origine» ou «du 50/50»⁸. L'opération notifiée est donc de dimension communautaire au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

IV. APPRECIATION DE L'OPERATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE

- (11) L'opération telle que proposée initialement par la partie notifiante aurait pour conséquence une entrave significative à une concurrence effective dans l'EEE. Elle entraverait de manière significative une concurrence effective sur le marché du transport aérien régulier de passagers et, en particulier, sur un certain nombre de liaisons court courrier. La partie notifiante a néanmoins présenté une série d'engagements susceptibles de rétablir une concurrence effective. Il y a dès lors lieu de conclure que l'opération n'entraverait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective, sous réserve du respect des engagements offerts par la partie notifiante.

A. TRANSPORT AERIEN REGULIER DE PASSAGERS

1. DÉFINITION DU MARCHÉ EN CAUSE

1.1 Paires de villes d'origine et de destination

- (12) Par le passé, la Commission a défini le marché en cause dans le domaine des services de transport aérien régulier de passagers selon l'approche par paire de villes d'origine et de destination» (O&D)⁹. Cette définition du marché reflète le point de vue de la demande, où les clients envisagent toutes les solutions possibles pour se rendre d'une ville d'origine à une ville de destination qu'ils ne considèrent pas être substituables à une paire de villes différente. Conformément à cette approche, chaque liaison entre un point d'origine et un point de destination est considérée comme étant un marché distinct. S'il est vrai qu'il existe un certain degré de substituabilité au niveau de l'offre entre différentes paires O&D, celui-ci reste limité dans la mesure où la décision

⁸ Ces trois méthodes sont définies dans la décision relative à l'affaire COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus, points 13 et suivants.

⁹ Voir l'affaire COMP/M.3280 – Air France/KLM, points 9 et suivants; l'affaire COMP/M.3770 – Lufthansa/Swiss, points 12 et suivants; et l'affaire COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus. L'approche O&D a également été confirmée par le juge communautaire. Voir aussi l'affaire T-177/04, easyJet/Commission, point 56, Recueil 2006, p. II-1931; et l'affaire T-358/94, Air France/Commission, Recueil 1996, p. II-2109.

d'exploiter une liaison est un choix stratégique qui dépend de plusieurs facteurs, tels que l'existence d'une base opérationnelle à l'extrémité d'une ligne, la composition de la clientèle dans la zone de chalandise en question, le rendement, l'adéquation au réseau, etc.. En règle générale, les transporteurs ont tendance à exploiter les liaisons à l'extrémité desquelles ils disposent d'une base opérationnelle (*base*) ou d'une plate-forme (*hub*)¹⁰.

- (13) L'enquête qui a été menée sur le marché dans la présente affaire a largement confirmé l'approche O&D puisque, selon les personnes interrogées, le paysage concurrentiel de chaque liaison, en termes de nombre d'acteurs, de fréquences offertes et de tarifs pratiqués par exemple, est propre à chaque O&D. Toutefois, certaines personnes interrogées, notamment les clients d'affaires, ont indiqué que l'approche O&D ne tient pas compte de l'exploitation aérienne en étoile que permettent les grands aéroports, ni de ses effets sur le réseau. De même, les transporteurs en réseau traditionnels ont tendance à considérer que le marché devrait être défini en fonction du réseau, dans la mesure où l'étendue de celui-ci constitue le principal outil marketing favorisant la confiance des passagers et permettant une plus large couverture des besoins des passagers sensibles au facteur temps en particulier. Il convient également de relever que plusieurs transporteurs, notamment les compagnies à bas prix, ont signalé que, si l'approche O&D est la plus appropriée puisque c'est celle-ci qui reflète le mieux le point de vue de la demande, les points d'origine et de destination devraient néanmoins englober tous les aéroports substituables aux yeux des passagers. Ce point de vue est conforme à la pratique antérieure de la Commission selon laquelle, dans les cas où plusieurs aéroports desservent un même point d'origine ou de destination, ces aéroports peuvent être considérés comme faisant partie du même marché pourvu qu'ils soient bien perçus comme des substituts par les voyageurs¹¹.
- (14) Les effets de l'opération seront dès lors appréciés sur la base des différentes paires de villes O&D concernées, tandis que tous les aéroports substituables seront pris en compte dans les points d'origine et de destination correspondants.

1.2 Passagers sensibles/non sensibles au facteur temps

- (15) La Commission a précédemment considéré que les passagers voyageant sur des billets non soumis à restrictions (passagers dits sensibles au facteur temps) peuvent faire partie d'un marché différent de ceux qui achètent des billets

¹⁰ Voir, par exemple, l'affaire COMP/M.3280 – Air France/KLM, point 17. L'enquête menée sur le marché dans le cadre de la présente affaire montre que la grande majorité des liaisons sont exploitées à partir d'une base opérationnelle. De plus, la majorité des compagnies aériennes qui ont répondu à la question de la Commission sur ce point ont indiqué n'exploiter aucune liaison sans base. Certains transporteurs à bas prix exploitent des liaisons triangulaires/en W, c'est-à-dire des liaisons qui ne sont pas reliées à une base. Ces opérations restent néanmoins très limitées car elles impliquent des risques opérationnels plus importants.

¹¹ Voir l'affaire COMP/M.3280 – Air France/KLM, points 24 et suivants, et l'affaire COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus, points 69 et suivants.

soumis à restrictions (passagers non sensibles au facteur temps)¹². D'une part, les clients sensibles au facteur temps ont tendance à voyager à des fins professionnelles, à exiger une très grande souplesse en ce qui concerne leurs billets (par exemple, l'annulation sans frais, la modification de l'heure de départ, etc.) et à payer plus cher pour bénéficier de cette souplesse. D'autre part, les clients non sensibles au facteur temps voyagent surtout à des fins de loisirs ou pour rendre visite à des amis ou des parents, réservent longtemps à l'avance et n'ont pas besoin de souplesse quant à leur réservation. Ils ont tendance à être plus sensibles aux prix que les passagers sensibles au facteur temps¹³. Ces derniers ont donc des exigences différentes des passagers non sensibles au facteur temps et préfèrent habituellement se tourner vers des compagnies aériennes offrant un grand nombre de fréquences sur une paire O&D donnée ainsi que la possibilité d'acheter des billets non soumis à restrictions.

- (16) Dans le cadre des affaires antérieures, la distinction passagers sensibles/non sensibles au facteur temps a principalement reposé sur les *types de billets* achetés. La Commission a considéré que les passagers non sensibles au facteur temps ont tendance à acheter des billets soumis à restrictions (en classe économique), tandis que les passagers sensibles au facteur temps achètent plutôt des billets en classe affaires (soumis et non soumis à restrictions) et des billets (en classe économique) non soumis à restrictions. Dans une décision datant de 2007¹⁴, la Commission a constaté que la différence entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux ne l'étant pas s'était estompée du fait que les clients d'affaires font plus attention aux prix et qu'ils réservent aussi des vols auprès de compagnies à bas prix ne proposant pas de billets non soumis à restrictions (dans la décision de 2007, la Commission a également pris en compte d'autres raisons, comme le fait que, d'une part, les compagnies aériennes n'opéraient pas de discrimination tarifaire entre les passagers en proposant aussi bien des billets soumis que non soumis à restrictions et, d'autre part, que Ryanair et Aer Lingus ne proposaient pas de classe affaires). Pourtant, même les transporteurs à bas prix permettent de modifier les réservations (la date ou l'heure, par exemple) moyennant paiement, ce qui offre aux clients d'affaires la souplesse dont ils ont souvent besoin. Par ailleurs, le fait que certains clients d'affaires puissent avoir des politiques plus rigides en matière d'achat de billets d'avion n'implique pas nécessairement que les passagers ne peuvent pas être segmentés en fonction de leurs grandes caractéristiques et de leurs exigences.
- (17) La définition du marché a pour objet principal d'identifier de manière systématique les contraintes que la concurrence fait peser sur les entreprises en cause¹⁵. Pour ce faire, la Commission prend en compte tout un faisceau

¹² Voir la décision de la Commission du 11 août 1999 dans l'affaire n° COMP/JV.19 – KLM/Alitalia, JO C 96 du 5.4.2000, p. 5, point 21; l'affaire COMP/M.3280 – Air France/KLM, point 1; ainsi que l'affaire COMP/M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 15.

¹³ Voir l'affaire COMP/M.4439, Ryanair/Air Lingus, points 36 et 99.

¹⁴ Voir l'affaire COMP/M.4439, Ryanair/Air Lingus, points 316 et 329.

¹⁵ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, JO C 372 du 9.12.1997, p. 5, point 1.

d'éléments qui permettent d'apprécier jusqu'à quel point la substitution pourrait s'opérer. Elle tient également compte des caractéristiques et spécificités du secteur et des produits ou services considérés¹⁶. Les exigences propres à des groupes de clients différents peuvent entraîner des différences au niveau des contraintes concurrentielles qui s'exercent sur les marchés. Il convient dès lors d'examiner les exigences et les caractéristiques des clients concernés par la présente opération.

- (18) L'enquête menée dans la présente affaire a confirmé qu'il existe deux grandes catégories de passagers présentant des besoins et une sensibilité aux prix différents. Le but du voyage donne une première indication utile quant au point de savoir si les passagers appartiennent à l'une de ces deux catégories puisque, compte tenu de leurs caractéristiques, les passagers sensibles au facteur temps sont censés voyager essentiellement à des fins professionnelles, tandis que les passagers non professionnels (passagers de loisirs ou rendant visite à des amis ou des parents) ont tendance à ne pas être sensibles au facteur temps. Toutefois, certains passagers d'affaires n'exigent pas nécessairement de la souplesse et/ou peuvent être très sensibles aux prix. Ils peuvent donc se comporter comme des passagers non sensibles au facteur temps. Ayant affaire à des groupes de passagers dont la sensibilité aux prix diffère de manière significative, les compagnies aériennes ont mis en place des systèmes de gestion du rendement destinés à identifier les passagers sensibles au facteur temps pour leur facturer des prix plus élevés. Cette discrimination tarifaire peut revêtir plusieurs formes. Premièrement, certaines compagnies aériennes offrent des produits différents correspondant aux besoins différents des deux catégories de passagers (billets soumis à restrictions/billets non soumis à restrictions, par exemple). Les passagers sensibles au facteur temps pour qui la souplesse est très importante payeront ainsi un supplément pour acheter un billet non soumis à restrictions. Deuxièmement, les compagnies aériennes pratiquent également une discrimination tarifaire en fonction du comportement au moment de la réservation, ce comportement fournissant des informations sur le type de passager. Par exemple, les passagers non sensibles au facteur temps sont plus susceptibles de réserver longtemps avant la date de départ. Lors d'affaires antérieures, la Commission s'est principalement concentrée sur les différences au niveau des types de billets: les compagnies aériennes vendent certains types de billets (billets flexibles en classe affaires et en classe économique) aux passagers sensibles au facteur temps à des prix plus élevés que les billets non flexibles qui sont essentiellement vendus aux passagers non sensibles au facteur temps. Toutefois, les compagnies aériennes distinguent également entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux qui ne le sont pas en facturant des prix différents selon la date de réservation. Les types de billets fournissent donc une indication approximative utile mais imparfaite pour la distinction entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps.

¹⁶ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, point 25.

Caractéristiques des passagers sensibles et non sensibles au facteur temps

- (19) La plupart des compagnies aériennes et des exploitants ferroviaires ayant répondu aux questionnaires ont confirmé que les clients sensibles au facteur temps ont des exigences spécifiques à plusieurs égards, notamment en ce qui concerne les heures de départ et de retour, la situation de l'aéroport et les fréquences. En particulier, la plupart des personnes interrogées considèrent que les passagers sensibles au facteur temps ont besoin de maximiser le temps passé sur le lieu de destination et de réduire au minimum la durée de leur voyage. C'est ainsi que pour la majorité des personnes interrogées, ce segment de passagers a besoin de vols en début de matinée et en fin d'après-midi (entre 6h30 et 8 heures et entre 16 heures et 19h30), d'un nombre minimum de fréquences de vols (au moins deux vols quotidiens pour permettre un aller-retour dans la même journée) et d'un aéroport bien situé (la plupart des personnes interrogées ont souligné l'importance des aéroports principaux situés à proximité des centres d'affaires). En ce qui concerne la qualité des services à bord, les avis sont plus partagés, même si la majorité des personnes interrogées ont tendance à considérer que ces services sont devenus moins importants. S'agissant des services dans les aéroports, les avis sont également partagés, mais la plupart des personnes interrogées ont tendance à considérer que la rapidité des formalités et procédures (enregistrement et accès aux portes d'embarquement) est importante.
- (20) Les agents de voyages¹⁷ ont également confirmé que les clients sensibles au facteur temps ont des besoins particuliers en ce qui concerne la situation des aéroports (essentiellement principaux), la possibilité d'effectuer un aller-retour dans la même journée et un nombre suffisant de fréquences de vols. S'agissant de la préférence pour les transporteurs «à prestations complètes»/en réseau ou pour les transporteurs à bas prix, les avis sont partagés, certains agents de voyages considérant que les clients d'affaires préfèrent les transporteurs «à prestations complètes», tandis que d'autres estiment qu'ils étudient les deux possibilités (en fonction du prix et des fréquences de vols proposées). La plupart des agents de voyages sont également d'avis que l'existence d'un programme de fidélisation joue un rôle important dans le choix de la compagnie aérienne.
- (21) Les clients d'affaires ont confirmé ces besoins particuliers en ce qui concerne les vols en début de matinée et fin d'après-midi/soirée, la nécessité que les compagnies aériennes proposent des départs à partir de l'aéroport le plus proche de leurs bureaux et de leur destination finale (des aéroports principaux le plus souvent) et le nombre de fréquences de vols. La majorité des clients d'affaires ont indiqué que les prestations à bord n'avaient pas d'importance ou que des services de base étaient suffisants (pour les vols court courrier). Pour ce qui est des services dans les aéroports, la plupart des clients attachent de l'importance à la rapidité des services d'enregistrement et de l'accès aux portes d'embarquement. Quasiment tous les clients d'affaires ayant répondu à l'enquête sur le marché ont souligné l'importance d'un aller-retour dans la

¹⁷ Les clients d'affaires représentaient plus de 50 % de la clientèle de la majorité des agents de voyages ayant répondu à l'enquête sur le marché.

même journée (dans un souci d'économie et de gain de temps pour la plupart), et la majorité d'entre eux sont même prêts à payer un léger supplément pour pouvoir bénéficier de cette possibilité. Pourtant, la part des voyages aller-retour dans la même journée dans le budget transport varie de manière substantielle selon les personnes interrogées (de 5 % à 80 %).

- (22) Il résulte de ces descriptions des exigences et des caractéristiques des passagers sensibles au facteur temps que ceux-ci ont tendance à voyager à des fins professionnelles, tandis que les passagers non sensibles au facteur temps voyagent essentiellement pour des motifs non professionnels (loisirs, vacances ou visites à des amis ou des parents). Il existe donc un lien entre le type de passagers (sensibles/non sensibles au facteur temps) et le but du voyage. Cela est d'ailleurs confirmé par easyJet qui a indiqué que «*selon nous, les passagers sensibles au facteur temps (ceux qui se comportent comme des passagers d'affaires) sont ceux qui veulent voyager à une heure précise, qui choisissent de réserver peu de temps avant l'heure de départ des vols aller et retour et qui sont susceptibles de voyager à des fins professionnelles*»¹⁸. Il n'existe cependant pas de démarcation précise entre les deux segmentations, notamment parce que certains passagers de loisirs ou voyageant pour rendre visite à des amis ou des parents peuvent être sensibles au facteur temps (pour partir en week-end, par exemple) et que certains passagers d'affaires peuvent se comporter comme des passagers non sensibles au facteur temps du fait de leur forte sensibilité aux prix.

Discrimination tarifaire entre les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps

- (23) L'existence de deux catégories de clients aux besoins différents est largement reconnue. Il ressort de l'enquête menée sur le marché que les compagnies aériennes proposent des produits différents pour répondre à ces besoins différents et que leur politique tarifaire est, dans une large mesure, de nature à permettre d'opérer une discrimination entre les clients.
- (24) La grande majorité des concurrents (transporteurs aériens et exploitants ferroviaires) reconnaissent que leurs politiques tarifaires visent à identifier et à facturer en conséquence les passagers sensibles au facteur temps, qui font moins attention au prix que les passagers non sensibles au facteur temps et qui ont tendance à exiger des conditions souples ou à réserver peu de temps avant la date de départ. La discrimination tarifaire peut s'opérer par différents moyens, notamment en établissant des classes tarifaires spécifiques associées à des prix différents et à des caractéristiques différentes du billet en termes de souplesse (billet soumis/non soumis à restrictions, par exemple), mais aussi en mettant en place une discrimination temporelle (les systèmes de gestion du rendement sont généralement structurés de façon à augmenter le prix à mesure que la date de départ approche). Si les transporteurs en réseau utilisent ces deux moyens, la plupart des compagnies à bas prix proposent un seul tarif aller simple et pratiquent une discrimination tarifaire en fonction de la date de réservation. Compte tenu de cette discrimination tarifaire, les passagers

¹⁸ Voir la réponse d'easyJet à la question 1 du questionnaire envoyé lors de la deuxième phase d'enquête.

sensibles au facteur temps payent leurs billets plus chers que ceux qui ne le sont pas.

- (25) Seul un faible nombre de transporteurs a répondu qu'il n'est pas possible d'opérer une discrimination tarifaire entre les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps. Les raisons avancées consistent à dire que certains billets soumis à restrictions peuvent être échangés moyennant le paiement d'un supplément, si bien que les passagers sensibles au facteur temps peuvent contrecarrer la discrimination tarifaire en achetant un billet soumis à restrictions (destiné aux passagers non sensibles au facteur temps) et en l'échangeant si nécessaire moyennant le paiement d'un supplément. Certains clients sensibles au facteur temps peuvent même acheter des billets soumis à restrictions non échangeables, puis acheter un deuxième billet si nécessaire, au lieu de payer d'avance le supplément qui leur permettrait de bénéficier d'une souplesse maximale. S'il est possible, en théorie, d'avoir recours à ce genre de tactiques, l'enquête menée sur le marché n'a révélé aucun élément indiquant que les passagers sensibles au facteur temps les utiliseraient couramment. En effet, la complexité de ces stratégies et le risque qu'elles impliquent représentent un désavantage pour les passagers sensibles au facteur temps.
- (26) Au cours de son enquête, la Commission a commandé une enquête auprès des passagers¹⁹. Cette enquête a révélé des éléments prouvant la discrimination tarifaire entre les passagers d'affaires et de loisirs. D'une part, ces deux catégories de passagers ont tendance à acheter des types de billets différents: les passagers d'affaires achètent des billets en classe affaires et des billets flexibles en classe économique dans une plus large mesure que les passagers de loisirs et ceux qui rendent visite à des amis ou des parents. Près de la moitié (51 %) des passagers d'affaires interrogés disposaient d'un billet en classe affaires ou d'un billet flexible en classe économique, contre 34 % des passagers de loisirs et 33 % des passagers rendant visite à des amis ou des parents²⁰. D'autre part, toutes les catégories de passagers achètent dans une mesure significative des billets non flexibles en classe économique. Toutefois, l'enquête permet d'établir un constat très intéressant selon lequel, en dépit du fait que les compagnies aériennes ne connaissent pas le but du voyage au moment de la réservation, leurs systèmes de gestion du rendement leur permettent tout de même de facturer des prix plus élevés aux passagers qui voyagent à des fins professionnelles, même s'ils achètent le même type de billet (c'est-à-dire non flexibles en classe économique) que ceux qui voyagent à des fins non professionnelles. En effet, 64 % des passagers d'affaires ont indiqué payer plus de 200 EUR pour un billet (aller-retour) non flexible en classe économique, contre seulement 18 % des passagers de loisirs et 16 % des passagers rendant visite à des amis ou des parents. De même, un tiers des passagers de loisirs (33 %) et des passagers rendant visite à des amis ou des parents (34 %) ont indiqué payer moins de 100 EUR leur billet (aller-retour)

¹⁹ Voir l'annexe III pour une description détaillée de cette enquête.

²⁰ Voir l'annexe III, point 25, réponses à la question 14 (réponses des passagers connaissant le type de billet avec lequel ils voyageaient).

non flexible en classe économique, contre seulement 7 % des passagers d'affaires²¹.

Passagers sensibles au facteur temps et transporteurs à bas prix

- (27) La Commission a également cherché à établir si les passagers sensibles au facteur temps étaient susceptibles de voyager avec des transporteurs à bas prix. Si la majorité écrasante des transporteurs ayant répondu à l'enquête sur le marché ont indiqué considérer que les passagers sensibles au facteur temps empruntent les vols de transporteurs à bas prix, un tiers des personnes interrogées ont néanmoins précisé que le degré de substituabilité varie d'une liaison à l'autre en fonction de la situation des aéroports de départ/destination du transporteur à bas prix ou du nombre de fréquences proposées. Selon la liaison, les transporteurs à bas prix peuvent ainsi être considérés comme exerçant des contraintes concurrentielles vis-à-vis des transporteurs en réseau en ce qui concerne également les clients sensibles au facteur temps. Si la plupart des clients d'affaires ayant répondu à l'enquête sur le marché ont indiqué choisir des transporteurs à bas prix pour les vols court courrier, ces transporteurs ne représentent pas plus de 10 % du budget voyages de la majorité des personnes interrogées.
- (28) Les réponses des agents de voyages à l'enquête sur le marché ont également confirmé que les compagnies à bas prix peuvent représenter une contrainte concurrentielle. Si la plupart des agents de voyages ont confirmé que les clients d'affaires ont également tendance à emprunter les vols de transporteurs à bas prix, seul un nombre limité d'agents de voyages vérifie systématiquement les tarifs et horaires proposés par ces transporteurs étant donné que les clients d'affaires ne veulent pas tous utiliser les services de transporteurs à bas prix.
- (29) Le fait que les transporteurs à bas prix puissent être des substituts pour les clients sensibles au facteur temps montre que les clients d'affaires font plus attention au prix et que leurs préférences pour le confort ou les autres services offerts par les transporteurs en réseau se sont amenuisées dans une certaine mesure. La pression concurrentielle exercée par les transporteurs à bas prix dépend toutefois de la nature de leur offre sur chaque liaison (en ce qui concerne la situation de l'aéroport et/ou le nombre de fréquences). Les transporteurs en réseau et les transporteurs à bas prix sont donc des concurrents sur les marchés des passagers sensibles au facteur temps, mais l'ampleur de la contrainte concurrentielle exercée par les transporteurs à bas prix sur les transporteurs en réseau en ce qui concerne les passagers sensibles au facteur temps doit être évaluée liaison par liaison et ne peut être établie a priori.

Distinction en fonction des types de billets

- (30) Les compagnies aériennes peuvent pratiquer une discrimination tarifaire entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux ne l'étant pas en proposant différents types de billets (les billets non flexibles, soumis à restrictions, étant

²¹ Voir l'annexe III, points 35 et suivants, réponses à la question 15 (réponses des passagers qui connaissaient le prix de leur billet aller-retour).

les moins chers). Ainsi, les types de billets fournissent également une indication utile aux fins de la distinction entre les deux catégories de passagers. Toutefois, l'enquête menée sur le marché en l'espèce a révélé que les compagnies aériennes peuvent aussi pratiquer une discrimination tarifaire dans une même catégorie de billets, notamment en fonction de la date de réservation (qui peut être corrélée au but du voyage, par exemple). Les types de billets n'illustrent donc que de manière imparfaite la segmentation entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux ne l'étant pas.

- (31) L'enquête de la Commission a révélé des éléments démontrant que la distinction entre les types de billets (c'est-à-dire entre les billets non flexibles en classe économique, d'une part, et les billets en classe affaires et les billets flexibles en classe économique, d'autre part) est toujours utile. En effet, les informations recueillies par la Commission concernant les tarifs montrent que les barèmes de prix des billets en classe affaires et des billets flexibles en classe économique sont différents de ceux des billets non flexibles en classe économique, et qu'ils évoluent indépendamment des tarifs des billets non flexibles en classe économique (voir l'annexe I sur la définition du marché de produits en cause).
- (32) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH s'oppose à la distinction entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps, en affirmant qu'une telle segmentation de la demande n'est pas sensée²². La demande de services de transport aérien représenterait un continuum, où aucun élément précis ne permettrait de segmenter différents groupes de passagers. Il ne serait pas possible de diviser les marchés en cause de manière claire ou raisonnable en fonction de billets ou de tarifs différents. En outre, une définition du marché qui distingue entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps est ambiguë en ce sens où elle établit deux distinctions qui ne se chevauchent que partiellement: a) entre les types de billets et b) entre différents types de clients (regroupant dans une même catégorie les clients achetant le même type de billet non flexible en classe économique bien qu'il s'agisse d'un type de clients différent). Une définition du marché opérant une distinction entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps ne serait pas opérationnelle dans la mesure où elle ne décrit pas de manière précise les caractéristiques des produits (types de billets ou de tarifs) ou des clients censés faire partie d'un même marché.
- (33) L'enquête de la Commission a montré que les billets soumis et non soumis à restrictions présentent des différences significatives en ce qui concerne leurs caractéristiques et l'usage auquel ils sont destinés et qu'ils sont donc achetés par des types de passagers différents. Il n'est pas du tout certain qu'il puisse exister entre les différents types de billets une chaîne de substitution qui justifierait l'inclusion de tous les types de billets dans le même marché en cause. Les structures tarifaires compliquées et les systèmes sophistiqués de gestion du rendement visent à, et permettent aux transporteurs de, segmenter la demande de façon à tirer des prix élevés des passagers sensibles au facteur

²² Réponse à la communication des griefs, points 15-42.

temps dont l'élasticité-prix est nettement plus faible que celle des passagers non sensibles au facteur temps. Il s'agit d'une spécificité importante du secteur des services de transport aérien que la Commission ne peut ignorer. De plus, la Commission ne peut tenir compte de l'existence d'une chaîne de substitution pour pouvoir définir un marché en cause plus large que si cette chaîne est corroborée par des éléments de fait, par exemple les niveaux de prix et l'interdépendance au niveau des prix aux limites extrêmes des chaînes de substitution²³. En l'espèce, l'analyse des prix réalisée par la Commission (voir l'annexe I sur la définition du marché de produits en cause) montre que les prix aux limites extrêmes de la chaîne de substitution alléguée (c'est-à-dire les prix des billets en classe affaires et les prix des billets non flexibles en classe économique) ont des niveaux très différents et qu'ils ne sont pas interdépendants. Cette constatation n'est pas compatible avec l'argument de LH selon lequel il existerait une chaîne de substitution.

- (34) Par ailleurs, la distinction entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps repose sur l'existence de catégories différentes de passagers ayant des besoins différents, ainsi que sur l'existence des différents produits que les compagnies aériennes proposent à ces différentes catégories de passagers. Si la distinction opérée en fonction du but du voyage (c'est-à-dire entre les passagers voyageant à des fins professionnelles et les passagers rendant visite à des amis ou des parents) peut aussi fournir des indications utiles, la segmentation en fonction des types de billets est la meilleure approximation disponible pour ces différences de produits.

Conclusion

- (35) Les éléments recueillis auprès des concurrents, des clients et des agents de voyages au cours de l'enquête menée sur le marché, ainsi que ceux qui résultent de l'analyse des prix et de l'enquête auprès des passagers indiquent que les passagers sensibles au facteur temps et ceux n'y étant pas appartiennent à des marchés de produits différents. Ces passagers n'ayant pas la même sensibilité aux prix, les compagnies aériennes peuvent (par différents moyens) opérer une discrimination entre eux, en facturant des prix plus élevés à ceux qui sont sensibles au facteur temps. Les types de billets fournissent une approximation utile de cette distinction envisageable. La Commission n'a cependant pas à établir de conclusion quant à l'existence de deux marchés de produits distincts pour les passagers sensibles au facteur temps et ceux n'y étant pas, dans la mesure où son appréciation des liaisons concernées par la présente opération demeure inchangée indépendamment de l'existence d'une telle distinction.

²³ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, point 58.

1.3 *Substituabilité des vols directs et indirects*

(36) En ce qui concerne la substituabilité des vols directs et indirects, les vols directs limitent généralement les vols indirects, et ce pour tous les types de vols. En revanche, le degré de substituabilité des vols indirects par les services directs dépend en grande partie de la durée du vol. En règle générale, plus la durée du vol est longue, plus la probabilité que les vols indirects exercent une contrainte concurrentielle sur les services directs est importante. C'est pourquoi l'analyse qui suit se centre sur la pression exercée par les vols indirects sur les vols directs.

a. Liaisons court et moyen courrier

(37) S'agissant des liaisons court courrier, la Commission a considéré dans des affaires antérieures que les services indirects n'exercent généralement pas de contrainte concurrentielle sur les services directs, sauf circonstances exceptionnelles (par exemple, lorsque le vol direct ne permet pas un aller-retour dans la même journée, comme le souhaitent en particulier les passagers d'affaires)²⁴. La Commission a parfois distingué les liaisons moyen courrier²⁵, qui sont des liaisons court courrier d'une durée supérieure à trois heures, pour lesquelles le vol direct ne permet normalement pas un aller-retour dans la même journée si bien que les vols indirects peuvent faire concurrence aux vols directs.

(38) La partie notificante fait valoir que les liaisons court courrier concernées par la présente opération ne font l'objet d'aucune circonstance exceptionnelle. Même dans le cas des liaisons court courrier pour lesquelles le service direct ne permet pas un aller-retour dans la même journée, les services indirects ne devraient pas être inclus dans la définition du marché en cause, puisque toutes ces liaisons sont des liaisons «de loisirs» pour lesquelles l'aller-retour dans la même journée ne présente aucun intérêt (Bruxelles-Florence et Bruxelles-Naples, par exemple) ou parce qu'il est évident que les passagers préfèrent le service direct (Bruxelles-Cracovie). La partie notificante fait valoir que les services directs et indirects appartiennent à des marchés distincts, y compris en ce qui concerne les liaisons moyen courrier.

(39) L'enquête menée sur le marché a confirmé, en ce qui concerne les liaisons court courrier (durée inférieure à trois heures), que les services indirects ne constituent généralement pas une alternative concurrentielle aux vols directs, les clients préférant les services directs. Il s'avère toutefois pour quatre liaisons concernées par la présente opération, à savoir Bruxelles-Florence, Bruxelles-Naples, Bruxelles-Porto et Bruxelles-Cracovie, qu'une proportion substantielle de passagers ([20-30]*% pour Florence, [30-40]* % pour Naples, [30-40]* % pour Porto et [30-40]* % pour Cracovie) ont recours à des services indirects. Ce fait même peut indiquer l'existence de circonstances exceptionnelles

²⁴ Affaires COMP/M.2041 – United/US Airways, et COMP/M.2672 – SAS/Spanair.

²⁵ Affaire COMP/M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 17. Affaire COMP/M.4439 Ryanair/Aer Lingus, points 288 et suivants.

puisque'il semble que les clients considèrent ces vols indirects comme une solution alternative.

- (40) Sur la liaison Bruxelles-Florence (BRU-FLR), les services indirects représentent une proportion significative ([20-30]*%) du nombre total de passagers transportés²⁶. En outre, le service direct de SN ne permet pas un aller-retour dans la même journée plusieurs jours de la semaine. L'enquête menée sur le marché a néanmoins indiqué que les services indirects ne sont pas substituables aux services directs pour les passagers sensibles au facteur temps et elle ne permet pas de parvenir à une conclusion en ce qui concerne les passagers non sensibles au facteur temps. La durée du voyage est considérablement plus longue en service indirect (entre 3h30 et 4h30) qu'en service direct (1h55), ce qui constitue un inconvénient pour les passagers sensibles au facteur temps et implique que les vols indirects ne conviennent pas non plus aux voyages aller-retour dans la même journée. Bien que les clients d'affaires soient très peu nombreux à avoir répondu aux questions portant sur cette liaison, la majorité de ceux qui y ont répondu a confirmé que ni les services indirects de LH ni ceux d'Alitalia²⁷ n'exercent une contrainte concurrentielle effective sur les services directs de SN sur cette liaison. Les concurrents ont également tendance à considérer que les services indirects de LH n'exercent pas de contrainte sur SN sur cette liaison, avis que partage d'ailleurs la grande majorité des agents de voyages. On peut donc en conclure que les services indirects ne sont pas substituables pour les passagers sensibles au facteur temps. Pour ce qui est des passagers non sensibles au facteur temps, la question peut rester en suspens puisqu'elle ne modifierait en rien la conclusion de l'appréciation concurrentielle. Sur un marché hypothétique incluant tous les types de passagers, la question de la substituabilité des vols indirects sur cette liaison peut aussi être laissée en suspens.
- (41) Sur la liaison Bruxelles-Naples (BRU-NAP), les services indirects représentent une proportion significative ([30-40]*%) du nombre total de passagers transportés. Cela est dû au fait que les services directs ne sont que saisonniers sur cette liaison. Alors que le vol indirect de LH permet un aller-retour dans la même journée, le nombre de fréquences des services directs est faible (cinq par semaine pour SN et deux pour Jetairfly) et ces services ne permettent pas un seul aller-retour dans la même journée. Il n'est cependant pas nécessaire d'établir si les vols directs et indirects font partie du même marché puisque cela ne modifierait en rien la conclusion de l'appréciation concurrentielle.
- (42) Sur la liaison Bruxelles-Porto (BRU-OPO), les services indirects représentent une proportion significative ([30-40]*% en 2007, même si ce chiffre est tombé à [10-20]* % en 2008) du nombre total de passagers transportés²⁸. Cela est dû

²⁶ La part des services indirects ne représente plus que [5-10]*% si on inclut les vols Charleroi-Pise proposés par Ryanair dans la définition du marché en cause.

²⁷ Dans la présente décision, le terme «Alitalia» désigne «Alitalia – Linee Aeree Italiane S.p.A.» pour la période antérieure au 12 décembre 2008 (c'est-à-dire pour les chiffres de l'année 2008 relatifs aux parts de marché) et «Alitalia – Compagnia Aerea Italiana S.p.A.» à partir du 12 décembre 2008 (c'est-à-dire pour l'appréciation concurrentielle prospective).

²⁸ La part des services indirects ne représente plus que [5-10]*% (en 2008) si on inclut les vols Charleroi-Porto proposés par Ryanair dans la définition du marché en cause.

au fait que SN et TAP Portugal (TAP) n'assurent qu'une fréquence quotidienne sur cette liaison et que leurs services ne permettent pas un aller-retour dans la même journée. Il n'est cependant pas nécessaire d'établir si les vols directs et indirects font partie du même marché puisque cela ne modifierait en rien la conclusion de l'appréciation concurrentielle.

- (43) Sur la liaison Bruxelles-Cracovie (BRU-KRK), les services indirects représentent une proportion significative ([30-40]*%) du nombre total de passagers transportés. Cela est dû au fait que le nombre de fréquences des services directs est faible (quatre par semaine) sur cette liaison et que, contrairement au vol indirect proposé par LH, ces services ne permettent pas un seul aller-retour dans la même journée. Il n'est cependant pas nécessaire d'établir si les vols directs et indirects font partie du même marché puisque cela ne modifierait en rien la conclusion de l'appréciation concurrentielle.
- (44) L'enquête n'a révélé aucune circonstance exceptionnelle en faveur de la substituabilité entre les services directs et indirects sur une quelconque autre liaison court courrier (d'une durée inférieure à trois heures) concernée par la présente opération.
- (45) En ce qui concerne les liaisons moyen courrier (liaisons court courrier d'une durée supérieure à trois heures), les services indirects semblent représenter des solutions alternatives plus crédibles; plusieurs personnes interrogées ont d'ailleurs indiqué que les vols indirects constituent, dans certaines circonstances, une solution de rechange concurrentielle. Ces circonstances sont principalement liées au prix, au nombre de fréquences et aux services offerts. Ceci est dans la ligne des décisions antérieures de la Commission.
- (46) Eu égard à ces facteurs, il y a lieu de conclure aux fins de la présente décision que les services indirects ne constituent pas une contrainte concurrentielle pour les services directs en ce qui concerne les liaisons court courrier, à l'exception des liaisons BRU-FLR, BRU-NAP et BRU-KRK. Sur la liaison BRU-FLR, les services indirects n'exercent pas de pression sur les services directs pour les passagers sensibles au facteur temps. En ce qui concerne les passagers non sensibles au facteur temps (ainsi que tous les passagers si le marché était défini sur cette base) sur la liaison BRU-FLR et l'ensemble des passagers sur les liaisons BRU-NAP, BRU-OPO et BRU-KRK, la question de savoir si les services indirects doivent être inclus dans la définition du marché en cause peut être laissée ouverte. Pour ce qui est des liaisons moyen courrier, la question de la substituabilité des services indirects peut également être laissée ouverte aux fins de la présente décision dans la mesure où l'opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur ces liaisons.

b. Liaisons long courrier

- (47) S'agissant des vols long courrier, la Commission a conclu dans des affaires antérieures que les vols indirects constituent une alternative concurrentielle aux services directs dans certaines conditions, en particulier a) lorsqu'ils sont commercialisés en tant que vols de correspondance sur la paire O&D

concernée dans les systèmes de réservation informatisés/systèmes mondiaux de distribution, b) lorsqu'ils sont assurés quotidiennement et c) lorsqu'ils n'impliquent qu'un allongement limité de la durée du voyage (150 minutes maximum)²⁹.

- (48) La partie notifiante convient que les services indirects devraient être inclus dans la définition du marché de produits en cause pour ce qui est des liaisons d'une durée supérieure à six heures et couvrant une distance supérieure à 5 000 km.
- (49) Il résulte de l'enquête sur le marché que la quasi-totalité des clients estiment que les vols indirects constituent une alternative concurrentielle aux vols directs pour ce qui est des vols d'une durée supérieure à six heures et que la grande majorité des personnes interrogées les considèrent comme étant substituables.
- (50) Eu égard à ces facteurs, on peut conclure en l'espèce, en ce qui concerne les vols long courrier d'une durée supérieure à six heures, d'une distance supérieure à 5 000 km et ayant pour effet une augmentation de la durée du voyage inférieure à 150 minutes, que les vols indirects et directs font partie du même marché.

1.4 Analyse de la substituabilité des aéroports de Bruxelles

- (51) La présente opération affecte plusieurs liaisons au départ de Bruxelles. Le principal aéroport de Bruxelles, l'aéroport de Zaventem (BRU), est situé à 15 km du centre de Bruxelles, soit à 16 minutes en voiture, 31-32 minutes en bus et 16-22 minutes en train. L'aéroport de Bruxelles est une base opérationnelle pour le transporteur belge Brussels Airlines (SN) ainsi que pour certaines compagnies charter (Jetairfly, Thomas Cook Airlines) et le transporteur indien long courrier Jet Airways. Si certains transporteurs à bas prix tels que easyJet ou SkyEurope desservent quelques destinations au départ de Bruxelles, à ce jour, aucun transporteur à bas prix régulier n'est basé à l'aéroport de Bruxelles³⁰.
- (52) Il existe plusieurs aéroports secondaires dans la zone de chalandise de Bruxelles, à savoir Charleroi (Bruxelles-Sud), où le transporteur à bas prix Ryanair possède une base, Anvers (Bruxelles-Nord), où le transporteur d'affaires VLM Airlines (VLM) possède une base, et Liège.
- (53) Dans la décision qu'elle a prise concernant l'affaire Ryanair/Aer Lingus, la Commission a indiqué que les aéroports secondaires sont susceptibles de se situer dans la zone de chalandise d'une ville s'ils se trouvent dans un rayon de

²⁹ Voir, par exemple, les affaires COMP/M.2041 – United/US Airways, et COMP/M.2672 – SAS/Spanair.

³⁰ Cela pourrait changer à l'avenir, compte tenu de l'ouverture envisagée d'un terminal à bas prix à l'aéroport de Zaventem.

100 km ou à une heure de route du centre-ville³¹. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir qu'il résulte clairement du critère des 100 km/1 heure de route établi par la Commission elle-même que les aéroports de Bruxelles (BRU) et d'Anvers (ANR) sont substituables³². Il importe de relever d'emblée que, dans la décision Ryanair/Aer Lingus, le critère des 100 km/1 heure de route n'était considéré que comme une première «variable représentative» pour définir une zone de chalandise, la Commission ayant rassemblé les informations qu'elle avait reçues de cinquante aéroports différents (l'aéroport d'Anvers n'en faisait pas partie) auxquels elle avait demandé «quel type de matériel et d'arguments commerciaux ils utilisaient pour commercialiser leurs services auprès des transporteurs et les attirer sur leur tarmac»³³. Loin de limiter son analyse à cette règle empirique, dans la décision Ryanair/Aer Lingus, la Commission a énuméré plusieurs facteurs différents, dont la durée du trajet, en précisant explicitement que «[c'] est la combinaison de ces facteurs qui conduit au choix des passagers pour l'un ou l'autre des services aériens. [...] Or, cela ne dépend pas uniquement de la durée du trajet, mais aussi de l'horaire et de la fréquence des vols.»³⁴ Le critère des 100 km/1 heure de route a également été défini par la Commission dans le cas spécifique des liaisons desservies au départ de Dublin par deux compagnies à bas prix. Cette «règle» n'est pas nécessairement valable dans d'autres cas, par exemple pour les liaisons desservies par deux transporteurs en réseau. La Commission n'a d'ailleurs pas du tout utilisé le critère des 100 km/1 heure de route dans le cadre d'autres affaires impliquant des transporteurs en réseau³⁵.

- (54) Cet indicateur spécifique ne saurait donc remplacer automatiquement une analyse plus détaillée tenant compte des caractéristiques du cas d'espèce. Par exemple, le rayon de la zone de chalandise de Bruxelles dans ce cas particulier pourrait être inférieur à 100 km/1 heure de route du centre-ville, compte tenu de la durée généralement courte des vols court courrier de point à point assurés sur les liaisons concernées par la présente opération. C'est pourquoi la Commission a procédé à une analyse détaillée du point de savoir si les aéroports situés à proximité de Bruxelles peuvent être considérés comme substituables à l'aéroport de Bruxelles-Zaventem aux fins de la présente enquête. Les résultats de cette analyse sont présentés ci-dessous.

a. Charleroi Bruxelles-Sud (CRL)

- (55) L'aéroport de Charleroi est situé à 46 km du centre de Bruxelles, d'où on peut s'y rendre en 45 minutes en voiture ou en bus et en 50 minutes en train. Bien qu'il dispose de son propre code IATA (CRL), l'aéroport de Charleroi utilise la désignation Bruxelles-Sud à des fins commerciales et certains agents de voyages le commercialisent en utilisant le code IATA de la ville de Bruxelles (BRU).

³¹ Voir l'affaire COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus, point 99.

³² Réponse à la communication des griefs, points 48-49.

³³ Voir l'affaire COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus, point 82.

³⁴ Voir l'affaire COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus, point 74.

³⁵ Voir l'affaire COMP/M.3280 – Air France/KLM, points 24-35.

- (56) Charleroi représente une base opérationnelle importante pour le plus grand transporteur à bas prix européen, Ryanair, qui possède cinq avions assurant 39 liaisons à partir de cet aéroport. Bien que Ryanair ne soit actuellement présent sur aucune des liaisons concernées par la présente opération, selon la partie notifiante, elle est un nouvel arrivant potentiel sur plusieurs des marchés affectés.
- (57) Indépendamment de la question de savoir si le marché de produits en cause se divise en marchés plus précis en fonction des caractéristiques de la clientèle ou s'il existe un seul marché de produits, puisqu'aucune compagnie aérienne ne dessert aujourd'hui au départ de Charleroi les liaisons qui posent des problèmes sous l'angle de la concurrence, d'une part, et que la Commission n'a trouvé aucun élément démontrant qu'une compagnie aérienne le ferait dans un avenir proche, d'autre part, il n'est pas nécessaire d'établir, aux fins de la présente affaire, si l'aéroport de Charleroi est substituable à l'aéroport de Bruxelles.

b. Anvers Bruxelles-Nord (ANR)

- (58) À l'instar de l'aéroport de Charleroi, l'aéroport d'Anvers est situé à 53 km du centre de Bruxelles, d'où on peut s'y rendre en 41 minutes en voiture, en 53 minutes en bus et en 55 minutes en train. Bien qu'il dispose de son propre code IATA (ANR), l'aéroport d'Anvers utilise la désignation Bruxelles-Nord à des fins commerciales et certains agents de voyages le commercialisent en utilisant le code IATA de la ville de Bruxelles (BRU). L'aéroport d'Anvers ne propose que trois liaisons régulières (Londres, Manchester et, depuis mai 2009, Francfort), qui ont représenté en 2008 un nombre total de 107 000 passagers³⁶.
- (59) Dans une décision antérieure concernant une entente, la Commission a conclu que l'aéroport d'Anvers faisait partie d'un marché différent de l'aéroport de Bruxelles aux motifs que *«la grande majorité des réponses aux demandes de renseignements considèrent qu'Anvers n'est pas substituable à Bruxelles-National aux fins de la présente affaire. Anvers attire principalement les passagers d'affaires locaux. Cela est corroboré par les faits, puisque VLM exploite les liaisons Bruxelles-National-London City (cinq vols aller-retour en semaine) et Anvers-London City (six vols aller-retour en semaine). Une nette distinction étant opérée entre ces deux liaisons sur le site web de cette compagnie, il s'ensuit que la liaison Anvers-Londres constitue un marché à part entière»*³⁷.
- (60) L'enquête qui a été menée sur le marché dans la présente affaire est parvenue à une conclusion similaire: le degré de substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles-Zaventem est limité, si bien qu'Anvers n'exerce pas de pression concurrentielle significative sur Bruxelles-Zaventem. Cette conclusion repose sur une enquête détaillée réalisée par la Commission, qui a englobé: a) l'analyse des réponses aux questionnaires envoyés aux clients

³⁶ Voir <http://www.antwerp-airport.be/bijlagen/StatisticalYearbook2008.pdf>

³⁷ Affaire 38.477, British Airways/SN Brussels Airlines.

d'affaires, aux agents de voyages et aux concurrents, b) l'analyse des réponses des passagers à une enquête commandée par la Commission et c) une analyse des prix sur la base des informations transmises par SN concernant les tarifs.

- (61) Toutefois, dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que les aéroports de Bruxelles et d'Anvers devraient être considérés comme substituables en l'espèce³⁸. Les raisons pour lesquelles les allégations de LH ne peuvent être acceptées sont expliquées aux considérants 62 à 103. Il convient également de noter que si, dans sa notification initiale, LH a avancé que l'aéroport de Charleroi et même l'aéroport de Liège (qui est situé à 98 kilomètres de Bruxelles et qui est essentiellement exploité par des compagnies charter/de loisirs) sont substituables à l'aéroport de Bruxelles, elle n'a absolument pas mentionné l'aéroport d'Anvers dans sa première notification. Cette omission contredit à elle seule la prétendue férocité de la concurrence entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles, ainsi que les prétendues possibilités de développement de l'aéroport d'Anvers décrites dans la réponse à la communication des griefs. En effet, le mémoire initial de LH indique que «*la Lufthansa fournit une appréciation **pour tous les aéroports pour lesquels une substituabilité présente un intérêt dans le cas d'espèce**. Sur les liaisons Bruxelles-Berlin et Bruxelles-Londres, certains concurrents des parties utilisent d'autres aéroports*» (gras ajouté)³⁹. Même si VLM assure des vols à destination de Londres au départ d'Anvers, cet aéroport n'est pas mentionné. Lors de l'audition, le représentant légal de LH a justifié cette omission en expliquant qu'il n'existait pas de vol concurrent au départ d'Anvers. Pourtant, VLM propose bien des vols vers Londres au départ d'Anvers, mais LH n'a pas tenu compte de ces vols dans son évaluation de la liaison Bruxelles-Londres. Il est donc clair dès le départ que même LH elle-même ne considère pas que l'aéroport d'Anvers/VLM exerce une forte contrainte concurrentielle sur les services au départ de Bruxelles.

Résultats des questionnaires envoyés par la Commission dans le cadre de son enquête sur le marché

- (62) L'enquête menée sur le marché a révélé que la seule compagnie régulière assurant des vols au départ de l'aéroport d'Anvers est VLM, filiale à 100 % d'Air France/KLM (depuis 2008) qui, en tant que compagnie aérienne régionale européenne, occupe essentiellement le créneau des clients d'affaires voyageant à destination du Royaume-Uni⁴⁰. Bien que ses activités principales soient toujours liées à l'aéroport de London City (LCY), VLM a mené ces dernières années une stratégie visant à se développer au-delà de ce marché: elle a ainsi ajouté à son réseau des vols entre Rotterdam et Hambourg en 2003, des vols Bruxelles-Southampton en 2005 et des vols Rotterdam-Manchester et Anvers-Manchester en 2006. Bien que VLM n'ait été présente sur aucune des liaisons qui posent des problèmes sous l'angle de la concurrence durant la majeure partie de l'enquête, la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de

³⁸ Réponse à la communication des griefs, points 48-95.

³⁹ Formulaire CO, point 95.

⁴⁰ Le 28 mai 2009, VLM a annoncé que la marque VLM allait progressivement disparaître et être remplacée par la marque CityJet (CityJet est une autre filiale du groupe Air France/KLM).

Bruxelles a été examinée afin d'établir si VLM peut être considérée comme un nouvel arrivant potentiel sur les liaisons concernées. En outre, VLM a annoncé le 11 mars 2009 qu'elle commencerait à exploiter la liaison Anvers-Francfort le 4 mai 2009 avec trois fréquences quotidiennes⁴¹. Aussi la Commission a-t-elle estimé nécessaire de déterminer si l'entrée de VLM sur le marché des vols au départ d'Anvers pourrait exercer une contrainte concurrentielle suffisante sur l'entité issue de la concentration en ce qui concerne la liaison Bruxelles-Francfort.

- (63) Premièrement, l'aéroport d'Anvers est un aéroport régional dont les services et les infrastructures sont limités. Sa piste ne convient qu'aux petits avions d'une capacité de 50 passagers et non aux avions de type A310-330 ou Boeing 737⁴². Le gouvernement flamand ayant décidé que l'aéroport d'Anvers assurerait exclusivement le transport des voyageurs d'affaires, cet aéroport n'est pas susceptible de devenir une solution alternative à l'aéroport de Bruxelles pour les passagers de loisirs⁴³. Il convient également de relever que l'aéroport d'Anvers ne peut pas accueillir les gros avions qui sont utilisés pour le transport des passagers de loisirs. De plus, ses perspectives de développement sont limitées même dans le domaine du transport des voyageurs d'affaires.
- (64) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH affirme que l'aéroport d'Anvers recèle un potentiel de développement significatif, en mentionnant l'intention déclarée de VLM d'ajouter de nouvelles liaisons au départ de cet aéroport⁴⁴. En revanche, LH ne conteste pas la déclaration de VLM selon laquelle seules trois ou quatre nouvelles liaisons peuvent être ouvertes au départ d'Anvers avec les installations actuelles⁴⁵. Cette déclaration est d'ailleurs confirmée par l'autorité de l'aéroport d'Anvers, qui estime que les infrastructures actuelles de l'aéroport ne lui permettent d'assurer que deux nouvelles liaisons (outre la liaison à destination de Francfort)⁴⁶. En outre, l'autorité de l'aéroport d'Anvers a précisé qu'il n'existe pour le moment aucun projet concret d'expansion de l'aéroport.
- (65) S'agissant des passagers d'affaires, l'enquête menée sur le marché a révélé une nette différenciation géographique entre les aéroports de Bruxelles et d'Anvers. Bruxelles et Anvers sont de grandes agglomérations qui accueillent un nombre substantiel d'entreprises. Puisque les passagers d'affaires, sensibles au facteur temps, tiennent à réduire au minimum la durée de leur voyage, eu égard, notamment, à la durée globale plutôt courte des vols court courrier de point à point sur les liaisons concernées, ils affichent une forte préférence pour les vols au départ de l'aéroport le plus proche de leur domicile ou de leur lieu de travail (selon le point de départ de leur voyage). Ainsi, si les passagers avaient le

⁴¹ Communiqué de presse de VLM du 11 mars 2009.

⁴² Compte rendu de l'entretien téléphonique avec l'autorité de l'aéroport d'Anvers.

⁴³ Compte rendu de la réunion tenue avec VLM le 18.2.2009.

⁴⁴ Réponse à la communication des griefs, points 60-62.

⁴⁵ Compte rendu de la réunion tenue avec VLM le 18.2.2009. Cette déclaration a été faite avant l'ouverture de la liaison Anvers-Francfort par VLM.

⁴⁶ Compte rendu de l'entretien téléphonique avec l'autorité de l'aéroport d'Anvers.

choix entre les aéroports de Bruxelles et d'Anvers pour se rendre vers une destination donnée, c'est principalement leur propre situation par rapport à l'aéroport qui déterminerait leur choix. Cela est d'ailleurs corroboré par le fait que la majorité des personnes interrogées ne considèrent pas l'aéroport d'Anvers comme étant substituable à l'aéroport de Bruxelles en termes de service, principalement en raison de sa situation géographique (et de sa distance par rapport aux locaux des passagers)⁴⁷, même si certaines personnes interrogées (basées dans le nord de la Belgique) apprécient sa situation par rapport à leurs locaux ainsi que la rapidité de l'enregistrement et de l'embarquement que permet la petite taille de l'aéroport. En ce qui concerne les clients d'affaires qui voyagent à destination de London City (environ la moitié des personnes interrogées), il s'avère que le choix de l'aéroport de départ dépend de la situation de leurs bureaux ou de leur préférence (possibilité de choisir l'aéroport le plus pratique par rapport au lieu d'habitation)⁴⁸.

- (66) L'enquête révèle également que, si le prix du billet est l'un des nombreux facteurs pris en compte par les passagers d'affaires lorsqu'ils choisissent un aéroport, il ne joue cependant pas un rôle déterminant. En effet, bien que la majorité des clients d'affaires aient indiqué que le prix du billet est l'un des éléments pris en compte lorsqu'ils choisissent l'aéroport de départ/de destination de leurs employés pour les vols court courrier⁴⁹, seule une faible proportion de passagers voyageant à destination de Londres passeraient de l'aéroport de Bruxelles à celui d'Anvers et vice-versa à la suite d'une augmentation de 5 à 10 % du prix pratiqué dans l'un ou l'autre aéroport⁵⁰. Il résulte également de l'enquête sur le marché que les passagers d'affaires s'intéressent davantage à la commodité des horaires qu'au prix: plusieurs personnes interrogées ont en effet indiqué qu'elles passeraient de l'aéroport de Bruxelles à celui d'Anvers et vice-versa à la suite d'une augmentation de 5 à 10 % du prix à condition que ce dernier propose des horaires de vol similaires⁵¹. Comme indiqué au considérant 63, l'aéroport d'Anvers recèle un potentiel de développement limité en termes de création de nouvelles liaisons assorties d'un nombre suffisant de fréquences. Il s'ensuit qu'il n'est pas réaliste

⁴⁷ D'après les réponses à la question 19 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase d'enquête, sur les vingt clients qui ont répondu à cette question, treize ne considèrent pas que l'aéroport d'Anvers soit substituable à l'aéroport de Bruxelles eu égard au niveau global de services.

⁴⁸ Toutefois, la majorité des clients d'affaires qui prennent des vols au départ des deux aéroports indiquent comparer systématiquement les prix des vols similaires.

⁴⁹ D'après les réponses à la question 26 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase d'enquête, aucun des treize clients qui ont répondu à cette question n'a indiqué qu'il prendrait *sûrement* un vol au départ d'Anvers pour se rendre à Londres dans le cas où les tarifs au départ de Bruxelles-Zaventem augmenteraient de 5 à 10 %.

⁵⁰ D'après les réponses à la question 18 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase d'enquête, sur les dix-neuf clients qui ont répondu à cette question, dix-sept tiennent compte du prix en ce qui concerne l'aéroport de Bruxelles. La situation de l'aéroport est un autre facteur cité par la quasi-totalité des personnes interrogées: sur les dix-neuf clients d'affaires qui ont répondu à cette question, dix-huit et dix-neuf respectivement tiennent compte de l'aéroport de départ/d'arrivée en ce qui concerne l'aéroport de Bruxelles.

⁵¹ D'après les réponses à la question 26 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase d'enquête, sur les treize clients qui ont répondu à cette question, huit ne prendraient un vol pour Londres au départ d'Anvers que si des horaires similaires étaient proposés.

de supposer que la condition posée par un certain nombre de clients d'affaires puisse être satisfaite dans un avenir proche.

- (67) Dans la mesure où elle n'est pas motivée par le prix, la substitution entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles peut être qualifiée de ponctuelle. Lorsqu'une destination n'est disponible qu'au départ de l'aéroport de Bruxelles, tous les passagers prennent un vol au départ de cet aéroport, y compris ceux qui affichent une forte préférence pour les vols au départ d'Anvers en raison de leur proximité de cet aéroport. Si l'aéroport d'Anvers propose un nouveau service (qui n'existait jusqu'alors qu'à l'aéroport de Bruxelles), les passagers qui affichent une forte préférence pour les vols au départ d'Anvers se dirigeront alors vers cet aéroport, ce qui signifie qu'un certain nombre de passagers abandonneront l'aéroport de Bruxelles au profit de l'aéroport d'Anvers. Toutefois, cela ne veut pas dire que les deux produits (c'est-à-dire les vols au départ de Bruxelles et d'Anvers) exerceraient l'un sur l'autre une contrainte significative dès qu'ils seraient disponibles, ni que les passagers changeraient d'aéroport à la suite d'une augmentation de 5 à 10 % du prix, qui correspond au critère à prendre en considération en matière d'ententes. Une proportion significative des passagers d'affaires qui ne sont actuellement pas intéressés par l'aéroport d'Anvers, par exemple parce qu'ils travaillent dans la ville de Bruxelles, ne se tourneraient pas vers l'aéroport d'Anvers si les vols au départ de Bruxelles devenaient 5 à 10 % plus chers. Cela est corroboré par l'exemple de la liaison à destination de Manchester (voir description plus détaillée aux considérants 100 à 102), où une liaison supplémentaire au départ d'Anvers n'a absorbé qu'une faible proportion du marché précédemment desservi par l'aéroport de Bruxelles.
- (68) Quelques clients d'affaires ont des employés qui prennent aussi bien des vols au départ de Bruxelles qu'au départ d'Anvers. Il s'avère que la plupart de ces clients ont des bureaux à Anvers, dans le nord de Bruxelles ou en Flandre (Malines, Louvain). Bon nombre des clients d'affaires *ne* comparent *pas* les prix des vols proposés par les différents aéroports de Belgique et certains seulement vérifient les vols au départ d'Anvers. Sur les huit clients d'affaires qui ont indiqué comparer les tarifs entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles, deux seulement ont leurs bureaux à Bruxelles, tandis qu'ils sont trois à en posséder à Anvers. Les bureaux des trois autres personnes interrogées sont situés à Bruxelles ou ailleurs en Belgique.
- (69) Les agents de voyages jettent un regard plus négatif sur les voyages d'affaires au départ d'Anvers. Premièrement, aucun des agents de voyages interrogés n'a indiqué comparer systématiquement les prix des vols similaires au départ de Bruxelles et d'Anvers pour leurs clients d'affaires⁵². Deuxièmement, quelques-uns seulement proposent des vols au départ d'Anvers⁵³, bien qu'ils ne soient

⁵² D'après les réponses à la question 16 du questionnaire envoyé aux agents de voyages lors de la deuxième phase d'enquête, sur les dix agents qui ont répondu à cette question, six ne comparent pas systématiquement les prix des vols similaires au départ de Bruxelles et d'Anvers pour leurs clients d'affaires, tandis que quatre ne comparent les prix que si le choix entre les deux aéroports est indifférent au client.

⁵³ D'après les réponses à la question 12 du questionnaire envoyé aux agents de voyages lors de la deuxième phase d'enquête, sur les seize agents qui y ont répondu, quatre seulement ont indiqué proposer à leurs

qu'une minorité à considérer que ces vols présentent des obstacles pratiques. Par ailleurs, les agents de voyages sont peu nombreux à penser que leurs clients d'affaires se tourneraient vers l'aéroport d'Anvers si le prix des vols au départ de Bruxelles devait augmenter de 5 à 10 %⁵⁴. Si un grand nombre d'agents de voyages pensent que leurs clients de loisirs se tourneraient vers l'aéroport d'Anvers si le prix des vols au départ de Bruxelles augmentait de 5 à 10 % vers la même destination⁵⁵, il n'en demeure pas moins que l'aéroport d'Anvers ne recèle pas le potentiel nécessaire pour pouvoir devenir un grand aéroport s'adressant aux passagers de loisirs compte tenu des restrictions liées aux pistes, comme en atteste également le modèle économique de VLM qui cible les passagers d'affaires⁵⁶.

- (70) «Du côté de l'offre», peu de concurrents ont répondu aux questions portant sur la substituabilité des aéroports de Belgique. Parmi ceux qui y ont répondu, une minorité seulement considère que l'aéroport d'Anvers est substituable en termes de capacités techniques⁵⁷.
- (71) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique que VLM, le seul concurrent à disposer d'informations de première main sur la situation à l'aéroport d'Anvers, présente des arguments indiscutables en faveur de la substituabilité de l'aéroport de Bruxelles, alors que cela ne serait pas dans son intérêt⁵⁸. Or, ce n'est pas le cas. Premièrement, le point de vue de VLM est compatible avec l'argument qualifiant la substituabilité de ponctuelle, comme le démontre l'avis de VLM sur l'exemple de la liaison Anvers-Manchester (analysé ci-dessous). VLM a indiqué qu'«un grand nombre d'entreprises belges sont basées en Flandre et sont donc plus proches de l'aéroport d'Anvers que de celui de Bruxelles ou situées à mi-chemin entre les deux. Lorsque la

clients souhaitant prendre l'avion à Bruxelles, non seulement des vols au départ de Zaventem, mais aussi au départ de l'aéroport d'Anvers.

⁵⁴ D'après les réponses à la question 15 du questionnaire envoyé aux agents de voyages lors de la deuxième phase d'enquête, sur les dix agents qui ont répondu à cette question, un seul pense que ses clients d'affaires se tourneraient sans aucun doute vers l'aéroport d'Anvers si les tarifs des vols pour Londres au départ de Bruxelles-Zaventem augmentaient de 5 à 10 %. Deux agents ont indiqué estimer que leurs clients d'affaires ne se tourneraient vers l'aéroport d'Anvers que si celui-ci proposait des horaires similaires à ceux de l'aéroport de Bruxelles. Sept ont indiqué ne pas penser que leurs clients d'affaires changeraient d'aéroport dans cette situation hypothétique.

⁵⁵ D'après les réponses à la question 15 du questionnaire envoyé aux agents de voyages lors de la deuxième phase d'enquête, sur les huit agents qui ont répondu à cette question, trois pensent que leurs clients de loisirs se tourneraient sans aucun doute vers l'aéroport d'Anvers si les tarifs des vols pour Londres au départ de Bruxelles-Zaventem augmentaient de 5 à 10 %. Un agent a indiqué estimer que ses clients de loisirs ne se tourneraient vers l'aéroport d'Anvers que si celui-ci proposait des horaires similaires à ceux de l'aéroport de Bruxelles et un autre si la même compagnie aérienne proposait ses services au départ d'Anvers et de Bruxelles. Trois ont indiqué ne pas penser que leurs clients de loisirs changeraient d'aéroport dans cette situation hypothétique.

⁵⁶ Les réponses divergentes des agents de voyages concernant les voyages d'affaires et de loisirs montrent aussi qu'ils connaissent assez bien l'aéroport d'Anvers.

⁵⁷ D'après les réponses à la question 8 du questionnaire envoyé aux concurrents lors de la deuxième phase d'enquête, sur les 8 concurrents qui ont répondu à cette question, un seul a indiqué considérer l'aéroport d'Anvers comme étant substituable à l'aéroport de Bruxelles en termes de capacités techniques (terminaux, pistes, service d'assistance au sol, rotations, types d'avions pouvant atterrir, etc.).

⁵⁸ Réponse à la communication des griefs, points 63-67.

possibilité de prendre un vol au départ d'Anvers leur est offerte, ces passagers d'affaires préfèrent opter pour le vol au départ d'Anvers plutôt que de Bruxelles.»⁵⁹ Ainsi qu'il a été expliqué précédemment, le fait que l'aéroport d'Anvers puisse être pour certains passagers une alternative crédible, voire même préférée, à l'aéroport de Bruxelles n'implique pas que ces deux aéroports exercent une contrainte permanente l'un sur l'autre⁶⁰. Par ailleurs, contrairement à l'affirmation de LH, il est évident que VLM a intérêt à défendre la substituabilité entre les aéroports de Bruxelles et d'Anvers, non seulement parce que son modèle économique est entièrement destiné à promouvoir les vols au départ de l'aéroport d'Anvers mais aussi parce que, si celui-ci était considéré comme substituable à l'aéroport de Bruxelles dans la présente affaire, les engagements permettraient à un nouvel arrivant de desservir les liaisons concernées au départ d'Anvers, ce qui correspond à l'option préférée par VLM⁶¹.

- (72) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique également qu'Anvers fait partie du centre d'affaires le plus dynamique de Belgique sur le plan économique et que les particularités de la région flamande corroborent la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles⁶². Plus précisément, l'aéroport d'Anvers est aussi proche que celui de Bruxelles des centres d'affaires et de population de la Belgique. À l'appui de son allégation, LH a présenté un tableau comparant les distances, ainsi que la durée du trajet en voiture, entre certaines villes du nord de la Belgique et du sud des Pays-Bas, d'une part, et les aéroports d'Anvers et de Bruxelles, d'autre part, et elle affirme que, lorsque la durée du trajet jusqu'à l'aéroport d'Anvers est plus longue, cela est compensé par le fait que l'accomplissement des formalités d'enregistrement y est plus rapide. La Commission désapprouve cette analyse. Premièrement, d'autres agglomérations importantes telles que Louvain, Namur et Charleroi n'ayant pas été reprises dans le tableau, la Commission a demandé à LH de le compléter en y ajoutant les plus grandes villes belges. La Commission relève ensuite que ce tableau montre que sur les dix plus grandes villes belges en termes de population⁶³, la durée du trajet jusqu'à l'aéroport d'Anvers est plus courte que la durée du trajet jusqu'à celui de Bruxelles uniquement lorsque l'on vient d'Anvers. En outre, les suppositions de LH concernant les durées d'enregistrement aux aéroports d'Anvers et de Bruxelles ne sont pas réalistes⁶⁴ et toute éventuelle différence à cet égard devrait être compensée par la durée plus longue des vols au départ d'Anvers. Mais surtout,

⁵⁹ Compte rendu de la réunion tenue avec VLM le 18 février 2009.

⁶⁰ Dans des observations ultérieures, VLM a néanmoins ajouté que, dans les conditions actuelles du marché, la sensibilité aux prix des clients d'affaires est plus forte et que, si les prix étaient sensiblement plus faibles à l'aéroport de Bruxelles qu'à l'aéroport d'Anvers, les passagers préférant ce dernier pourraient revenir vers l'aéroport de Bruxelles. Cette affirmation ne modifie en rien la conclusion générale de la Commission sur la substituabilité des aéroports dans le cas d'espèce.

⁶¹ Compte rendu de la réunion tenue avec VLM le 18 février 2009.

⁶² Réponse à la communication des griefs, points 50-59.

⁶³ Anvers, Gand, Charleroi, Liège, Bruxelles-ville, Bruges, Schaerbeek, Namur, Anderlecht et Mons.

⁶⁴ L'aéroport d'Anvers indique une durée minimale de 20 minutes pour l'enregistrement, tandis que l'aéroport de Bruxelles offre un enregistrement en ligne et un passage rapide aux contrôles de sécurité, si bien que la différence entre les durées d'enregistrement ne devrait pas être supérieure à 15 minutes.

la Commission ne conteste pas que l'aéroport d'Anvers soit plus pratique que celui de Bruxelles pour un certain nombre de passagers basés en Flandre. Quoiqu'il en soit, ce fait est tout à fait compatible avec la substituabilité ponctuelle: un certain nombre de passagers dont le lieu d'habitation/de travail est situé à proximité de l'aéroport d'Anvers emprunteraient des vols à destination/au départ de cet aéroport si celui-ci en proposait sur les liaisons allemandes et suisses concernées en l'espèce, mais ces vols n'exerceraient pas de contrainte sur ceux de l'aéroport de Bruxelles après ce transfert ponctuel. La Commission constate que LH n'a pas apporté de réponse appropriée à l'argument relatif à la substituabilité ponctuelle dans sa réponse à la communication des griefs.

- (73) D'une manière plus générale, il importe de relever que la distance ou la durée du trajet entre Bruxelles et Anvers n'indique pas nécessairement une interaction concurrentielle entre les deux aéroports et que la répartition de la population dans les zones concernées est beaucoup plus pertinente. Dans le cas particulier qui nous occupe, chaque aéroport est situé dans une agglomération importante (les agglomérations de Bruxelles et d'Anvers sont les deux plus grandes agglomérations de Belgique), et il n'y a pas de troisième agglomération entre les deux aéroports. Conformément à la théorie économique, une telle répartition bimodale de la population est de nature à induire un faible degré de substituabilité entre les deux aéroports.
- (74) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait également valoir que les réponses obtenues lors de l'enquête sur le marché ne sont pas compatibles avec la conclusion selon laquelle la substituabilité est limitée entre les aéroports de Bruxelles et d'Anvers⁶⁵. LH cite des statistiques tirées de l'enquête sur le marché pour étayer son allégation. Or, ces statistiques ne sont pas fiables puisque: a) pour des raisons de confidentialité, LH n'a eu accès qu'à certaines réponses, si bien que les statistiques calculées par LH ne sont pas représentatives de l'ensemble de l'enquête sur le marché⁶⁶, b) certaines réponses n'ont pas été prises en compte par LH bien qu'elle y ait eu accès, et c) les statistiques présentées par LH comportent un grand nombre d'erreurs. Ainsi qu'il a été démontré aux considérants 62 à 73, les résultats de l'enquête corroborent incontestablement les conclusions de la Commission. LH estime également que les réponses négatives des clients d'affaires et des agents de voyages peuvent avoir été motivées par le nombre limité de correspondances actuellement proposées au départ d'Anvers. La Commission fait observer à cet égard qu'il est improbable que ce nombre limité de correspondances évolue dans un avenir proche. Aussi la Commission considère-t-elle que les éléments dont elle dispose aux fins de l'appréciation de la substituabilité entre les aéroports de Bruxelles et d'Anvers sont crédibles et fiables.

Résultats de l'enquête menée auprès des clients

- (75) L'enquête menée auprès des passagers a étudié la question de la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles sous trois angles: premièrement, la

⁶⁵ Réponse à la communication des griefs, points 68-79.

⁶⁶ Pour remédier à ce problème, la Commission a transmis à LH un tableau de synthèse anonyme de toutes les réponses aux questionnaires envoyés lors de la deuxième phase d'enquête.

substituabilité existante pour les passagers empruntant les vols de VLM à destination de London City au départ des aéroports de Bruxelles ou d'Anvers; deuxièmement, la substituabilité potentielle sur les liaisons pour lesquelles il n'existe aujourd'hui aucun vol au départ d'Anvers (Berlin, Francfort, Hambourg, Munich, Genève et Zurich); et, troisièmement, la substituabilité entre les vols Bruxelles-London Gatwick (LGW) assurés par SN et les vols Anvers-London City assurés par VLM. Les résultats de l'enquête indiquent qu'il existe entre les deux aéroports un certain degré de substituabilité, qui dépend principalement du lieu où se trouvent les passagers au moment du départ ainsi que des horaires. Ceux qui changeraient d'aéroport se trouvent à proximité de celui vers lequel ils se tourneraient. Le prix ne constitue pas une variable déterminante dans le choix de l'aéroport. Les résultats de l'enquête résumés ci-dessous valent pour toutes les catégories de passagers. Les résultats détaillés sont présentés à l'annexe III.

- (76) En ce qui concerne les clients qui empruntent les vols de VLM pour se rendre à London City au départ d'Anvers ou de Bruxelles, l'enquête indique que certains passagers étudient les vols proposés dans les deux aéroports (30 % de ceux qui effectuent eux-mêmes la réservation)⁶⁷, mais le choix de l'aéroport est rarement déterminé par le prix⁶⁸. Les principales raisons qui motivent le choix d'un aéroport donné sont la situation (55 %) et les horaires (28 %)⁶⁹. Le prix n'est cité que par 8 % des passagers⁷⁰. Seulement 13 % des personnes interrogées ont indiqué qu'elles changeraient d'aéroport si le prix augmentait de 5 à 10 % (17 % si on exclut celles qui ont répondu «ne sait pas»)⁷¹. L'enquête révèle qu'environ un tiers des passagers voyageant à destination de London City au départ de Bruxelles ou d'Anvers ont déjà pris un vol au départ de l'autre aéroport dans le passé⁷². Les principales raisons citées pour justifier le choix de l'autre aéroport sont les horaires (36 %), suivis de la situation de l'aéroport (21 %)⁷³. Le prix n'est cité que par 10 % des personnes interrogées⁷⁴. Parmi les autres raisons mentionnées figure l'impossibilité de prendre un vol au départ de l'autre aéroport (en raison de mauvaises conditions météorologiques ou parce le vol était complet ou annulé)⁷⁵.
- (77) En ce qui concerne les passagers sur les liaisons allemandes et suisses (qui ont la possibilité de changer d'aéroport), l'enquête a révélé que 16 % d'entre eux changeraient d'aéroport si leur vol était disponible au départ d'Anvers au

⁶⁷ Annexe III, alinéa 46.

⁶⁸ Annexe III, alinéa 47.

⁶⁹ Annexe III, alinéa 47.

⁷⁰ Annexe III, alinéa 47.

⁷¹ Annexe III, alinéa 48.

⁷² Annexe III, alinéa 49.

⁷³ Annexe III, alinéa 51.

⁷⁴ Annexe III, alinéa 51.

⁷⁵ Il convient de noter que 87 % des passagers voyageant à destination de London City sont des passagers d'affaires (67 personnes interrogées seulement voyageaient dans le cadre de leurs loisirs, pour rendre visite à des amis ou des parents ou pour d'autres raisons). Voir l'annexe III, alinéa 12.

même prix et aux mêmes horaires (17 % si on exclut ceux qui ont répondu «ne sait pas»), et la très grande majorité de ces passagers vivent dans les provinces d'Anvers, de Flandre-Orientale et de Flandre-Occidentale⁷⁶. Très peu d'habitants de la région de Bruxelles-Capitale et de la province du Brabant flamand se tourneraient vers l'aéroport d'Anvers (2 % et 3 % respectivement, contre 75 % des habitants de la province d'Anvers)⁷⁷. Environ 11 % des personnes interrogés ont déjà emprunté des vols de VLM⁷⁸, et ce sont d'ailleurs ces passagers qui sont les plus susceptibles de changer d'aéroport (42 % des passagers ayant voyagé avec VLM indiquent qu'ils changeraient d'aéroport)⁷⁹. Là encore, la très grande majorité de ces passagers vivent dans les provinces d'Anvers, de Flandre-Orientale et de Flandre-Occidentale⁸⁰. Ces résultats valent pour tous les passagers, indépendamment de leur segmentation en fonction du but du voyage (affaires, loisirs, visite à des amis ou des parents) ou du type de billet (classe affaires, flexible en classe économique, non flexible en classe économique).

(78) En ce qui concerne les clients de SN qui empruntent des vols à destination de l'aéroport de London Gatwick, l'enquête indique que seulement 16 % des passagers considèrent les vols Anvers-London City (20 % de ceux qui effectuent eux-mêmes la réservation)⁸¹, alors que 55 % d'entre eux examinent les tarifs et les horaires proposés par les autres compagnies desservant Londres (essentiellement les vols assurés par BA à destination de London Heathrow)⁸². Seulement 15 % indiquent qu'ils opteraient pour la liaison Anvers-London City si le prix augmentait de 5 à 10 % (18 % si on exclut ceux qui ont répondu «ne sait pas»)⁸³. L'enquête révèle que 15 % des passagers voyageant à destination de London Gatwick ont déjà emprunté des vols Anvers-London City⁸⁴. Ces passagers (27 réponses seulement) ont cité la situation de l'aéroport de London City comme principale raison justifiant le choix de l'aéroport de départ⁸⁵.

(79) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH formule plusieurs observations concernant l'interprétation de ces résultats par la Commission⁸⁶. Ses critiques portent essentiellement sur les questions relatives au changement d'aéroport. LH affirme que «*la communication des griefs ne comporte aucune*

⁷⁶ Annexe III, alinéas 52-53.

⁷⁷ Annexe III, alinéa 54.

⁷⁸ Annexe III, alinéa 57. Il importe de relever que les personnes qui ont déjà emprunté des vols de VLM et qui changeraient d'aéroport ne représentent que 4 % de l'échantillon total.

⁷⁹ Annexe III, alinéa 56.

⁸⁰ Annexe III, alinéa 58.

⁸¹ Annexe III, alinéa 68.

⁸² Annexe III, alinéa 59.

⁸³ Annexe III, alinéa 69.

⁸⁴ Annexe III, alinéa 70.

⁸⁵ La situation de l'aéroport de London City a été citée par douze personnes sur vingt-sept (huit ont cité les horaires et cinq seulement le prix).

⁸⁶ Réponse à la communication des griefs, points 80-87.

*indication quant au pourcentage minimum de clients devant répondre positivement à la question de l'augmentation légère mais significative et non provisoire du prix pour qu'elle reconnaisse que les vols au départ de Bruxelles et d'Anvers vers la même destination sont en concurrence*⁸⁷. Il est vrai que la Commission n'a pas procédé à une évaluation quantitative afin d'établir si les pourcentages tirés des réponses des passagers à la question relative au changement d'aéroport étaient «suffisants» pour conclure sur la base du critère de l'augmentation légère mais significative et non provisoire du prix (critère SSNIP, small but significant non-transitory increase in price) que les aéroports d'Anvers et de Bruxelles font partie du même marché. Il y a plusieurs raisons à cela, et ces raisons sont toutes expliquées de manière détaillée aux considérants 85 à 95, dans le cadre de l'examen de la validité d'une analyse de la perte critique dans le cas d'espèce. En fait, la Commission a évalué les résultats de l'enquête concernant la question du changement d'aéroport en liaison avec les réponses aux autres questions portant sur le comportement passé réel (comparaison des prix, avoir déjà voyagé, etc.). Ce fait est d'ailleurs reconnu par LH dans sa réponse à la communication des griefs dans un autre contexte: *«les questions concernant le comportement passé ou actuel réel des consommateurs ont naturellement tendance à produire des réponses plus fiables que les questions fondées sur des scénarios hypothétiques»*⁸⁸. Eu égard à tous ces résultats, la Commission conclut que l'ordre de grandeur des réponses concernant la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles est suffisamment différent des réponses évaluant la concurrence entre les compagnies assurant des vols au départ du même aéroport pour démontrer que la contrainte exercée par les vols au départ d'Anvers était faible (à tout le moins considérablement plus faible que celle exercée par les vols au départ de Bruxelles). Cette conclusion est également en accord avec les autres éléments versés au dossier.

- (80) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH a également cherché à réfuter le fait que le prix n'est pas un facteur important dans le choix de l'aéroport pour les passagers voyageant à destination de London City, en faisant valoir que la Commission n'avait pas tenu compte d'un *«fait fondamental et crucial»*, à savoir que *«les tarifs publiés par VLM sont quasiment identiques pour les vols Bruxelles-London City et Anvers-London City»*⁸⁹. La Commission ne parvient cependant pas à la même conclusion. Premièrement, l'argument de LH est fallacieux puisque les tarifs publiés ne correspondent absolument pas aux prix réellement payés par les voyageurs. Les tarifs publiés indiquent le prix de chacune des classes de réservation, qui sont toutefois ouvertes et fermées en permanence dans le cadre des systèmes de gestion du rendement. Deuxièmement, les allégations de LH sont très facilement réfutables par une simple consultation du site web de VLM. Il ressort des vérifications aléatoires effectuées par la Commission⁹⁰ que

⁸⁷ Réponse à la communication des griefs, point 84.

⁸⁸ Réponse à la communication des griefs, point 123.

⁸⁹ Réponse à la communication des griefs, point 82.

⁹⁰ Par exemple, pour des essais de réservation faits le 22 avril 2009, voici les résultats qui ont été obtenus: pour un vol Bruxelles-London City le 14 mai 2009, partant à 17h10, le prix d'un billet VLM Value (tout compris) était de 75,21 EUR, contre 154 EUR (tout compris), soit le double, pour un vol Anvers-

les prix pratiqués par VLM sur la liaison Anvers-London City sont sensiblement plus élevés que sur la liaison Bruxelles-London City, ce qui concorde avec les différences décrites aux considérants 96 à 99 concernant l'environnement concurrentiel des deux marchés.

- (81) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH a également formulé des critiques à l'égard des questions posées lors de l'enquête sur le changement d'aéroport⁹¹ et présenté une analyse de la perte critique réalisée à partir des résultats de l'enquête par ses conseillers économiques, CRA International⁹². Ces deux points sont discutés dans les considérants 82 à 95.

Problèmes liés aux questions portant sur le changement d'aéroport

- (82) Premièrement, dans sa réponse à la communication des griefs, LH a fait valoir que «l'énoncé de la question posée lors de l'enquête menée auprès des passagers afin d'apprécier la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles n'était pas approprié pour mesurer la propension des clients à changer d'aéroport en cas d'augmentation légère mais significative et non provisoire du prix»⁹³. Il y a lieu d'observer que, ainsi que l'explique l'annexe III de la présente décision, les parties se sont vu offrir à deux reprises la possibilité de présenter leurs observations sur les questions posées lors de l'enquête menée auprès des passagers et qu'elles n'ont pas évoqué ce problème⁹⁴. Quoiqu'il en soit, la communication des griefs a reconnu ce point et a fourni une explication⁹⁵: dans les enquêtes, la question SSNIP habituelle est toujours sujette à critiques puisqu'elle suppose un comportement hypothétique en cas d'augmentation *relative* des prix (c'est-à-dire en demandant si le client changerait de produit dans le cas où le prix du produit A augmenterait de 5 à 10 % par rapport au produit candidat B dont le prix resterait constant). En l'espèce, l'aéroport d'Anvers ne proposait aucun vol sur les liaisons suisses et allemandes concernées lorsque l'enquête a été lancée. Il

London City partant à 17h30 à la même date. Les vols partant à la même heure mais le 25 mai 2009 coûtaient respectivement 75,21 EUR pour Bruxelles-London City et 94 EUR pour Anvers-London City (plus de 20 % d'écart). Les vols partant à la même heure mais le 23 juillet 2009 coûtaient respectivement 75,21 EUR pour Bruxelles-London City et 124 EUR pour Anvers-London City (près de 40 % d'écart). Pour une date de départ plus proche de la date de réservation (c'est-à-dire départ le 27 avril 2009), le prix du billet VLM Value était de 160 EUR pour les deux liaisons, mais le prix réel (taxes comprises) était de 200,21 EUR sur la liaison Bruxelles-London City contre 187 EUR pour le vol Anvers-London City (écart de 7 %).

⁹¹ Voir l'annexe 4 de la réponse à la communication des griefs.

⁹² Voir l'annexe 6 de la réponse à la communication des griefs: Lufthansa/SNAH; analyse de la perte critique, ANR/BRU et substitution intermodale, 7 avril 2009 (ci-après le «rapport du CRA»).

⁹³ Voir l'annexe 4 de la réponse de LH à la communication des griefs.

⁹⁴ Dans un courriel du 9 février 2009 commentant les questions posées lors de l'enquête, le représentant légal de LH a suggéré de diviser cette question en deux sous-questions afin de demander, d'une part, si le voyageur envisagerait de prendre un vol au départ d'Anvers vers une destination donnée si cette possibilité lui était offerte et, d'autre part, quels seraient les principaux critères qu'il prendrait en considération. Cette suggestion n'avait manifestement rien à voir non plus avec le critère SSNIP et elle tombait donc sous le coup de la même critique que celle que LH avait adressée à la Commission dans sa réponse à la communication des griefs.

⁹⁵ Voir l'annexe III, alinéa 52.

était impossible de formuler une question SSNIP puisque l'un des deux produits candidats (en l'occurrence, les vols au départ d'Anvers) n'existait pas et que l'on ne pouvait dès lors pas envisager une augmentation relative hypothétique des prix. Toutefois, afin d'apprécier le degré de substituabilité (potentielle) dans le cas où ces vols existeraient, tout en veillant à ce que les questions restent simples et courtes, la Commission a utilisé une solution intermédiaire consistant à demander si les passagers se tourneraient vers l'aéroport d'Anvers si celui-ci proposait un vol au même prix et aux mêmes horaires. Si cette solution a semblé être un compromis raisonnable pour obtenir certaines informations sur les possibilités de transfert, cela ne veut cependant pas dire que les réponses constituent une approximation correcte du transfert qui se produirait effectivement dès lors que les vols en question deviendraient disponibles, puisque le degré de substituabilité entre les deux aéroports dépend du type de service (fréquences, horaires) que les compagnies aériennes offriraient, ce qui ne peut être connu tant que ces vols n'existent pas.

- (83) Deuxièmement, dans sa réponse à la communication des griefs, LH a fait valoir que «la question posée lors de l'enquête auprès des passagers concernant le changement d'aéroport n'est pas comparable à celle qui a été posée aux clients d'affaires, aux agents de voyages et aux concurrents dans les demandes de renseignements de la Commission». Il convient tout d'abord de relever que les questions du questionnaire envoyé dans le cadre de l'enquête sur le marché étaient effectivement légèrement différentes en ce qu'elles proposaient des réponses à choix multiples. En outre, ces questions hypothétiques ont été posées dans un contexte totalement différent de celui de l'enquête qui a été menée aux portes d'embarquement auprès de passagers sur le point de prendre un vol. De plus, les réponses des clients d'affaires aux questions hypothétiques concernant le changement d'aéroport de départ pour les liaisons allemandes et suisses n'ont pas été prises en compte dans l'analyse des réponses de ces clients. Comme indiqué au considérant 66, la Commission s'est centrée sur les réponses des clients d'affaires qui ont déjà le choix entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles.
- (84) Enfin, s'agissant de l'énoncé différent des questions concernant le changement d'aéroport, la Commission reconnaît ce problème, ainsi que le fait que les questions posées aux passagers empruntant un vol à destination de Berlin ou de London Gatwick étaient plus hypothétiques («auriez-vous envisagé») que celles posées aux passagers voyageant à destination de London-City et sur les liaisons allemandes et suisses («auriez-vous voyagé» ou «auriez-vous décidé de voyager»). Cela doit bien sûr être pris en compte lors de l'analyse des réponses à ces questions, mais l'analyse de la Commission ne s'est toutefois pas concentrée exclusivement sur ces réponses. En fait, sur la base des réponses aux questions hypothétiques sur le changement d'aéroport *et* aux questions concernant le comportement passé (qui sont cohérentes d'un questionnaire à l'autre), les éléments tirés de l'enquête auprès des passagers, associés aux autres éléments tirés de l'enquête sur le marché, ont amené à conclure que les vols au départ d'Anvers sont susceptibles de présenter un faible degré de substituabilité avec les vols au départ de Bruxelles.

L'analyse de la perte critique

- (85) L'annexe concernant le rapport du CRA portant sur l'analyse de la perte critique dit apprécier la question de la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles selon cette technique qui serait «*un outil standard utilisé aux fins de la définition du marché et de l'appréciation des autres questions connexes concernant la concurrence sur la base des éléments d'information liés au transfert de la demande*»⁹⁶. L'analyse de la perte critique est en effet une méthode simple et séduisante pour apprécier le critère SSNIP. Toutefois, du fait de sa simplicité, l'analyse de la perte critique repose sur de nombreuses hypothèses et son utilisation a suscité un large débat (notamment pour les secteurs avec des coûts fixes élevés tels que le secteur du transport aérien), notamment aux États-Unis où elle a été beaucoup utilisée au fil des années⁹⁷.
- (86) L'analyse de la perte critique suppose de calculer la perte de ventes d'un produit Y qui ferait qu'une augmentation du prix de X % ne serait pas rentable («la perte critique») et de comparer ce chiffre à la perte réelle (c'est-à-dire à la perte réelle de ventes escomptée dans le cas où le prix augmenterait de X %). Si la perte réelle est supérieure à la perte critique, il faut en déduire qu'il ne serait pas rentable d'augmenter les prix de X % (compte tenu du transfert de la demande vers des produits concurrents) et que le marché en cause devrait être défini comme ne se limitant pas au seul produit Y (mais comme englobant les produits dont les ventes sont perdues).
- (87) La perte critique dépend de deux variables: l'augmentation des prix en % et la marge brute (c'est-à-dire la valeur d'une unité de vente perdue). Pour une augmentation de prix donnée, la perte critique diminue à mesure que la marge augmente. Cela est dû au fait qu'une perte unitaire a une incidence plus significative sur les bénéfices lorsque les marges sont élevées que lorsqu'elles sont faibles. Dans les secteurs où les frais fixes sont élevés (et les frais variables faibles), la marge brute sera élevée et, par conséquent, la perte critique faible. Il s'ensuit que les marchés caractérisés par des marges brutes élevées ont tendance à être définis comme étant vastes puisqu'une augmentation des prix ne serait pas rentable avec un faible nombre de ventes perdues. Toutefois, des marges élevées tendent également à indiquer que les sociétés disposent d'un certain pouvoir de marché et que l'élasticité-prix peut être assez faible. Il en résulte non seulement que la perte *réelle* serait en fait de faible ampleur, mais aussi que l'étendue des marchés peut éventuellement être limitée (les entreprises pouvant pratiquer des prix élevés, puisque les clients ne se tourneraient pas vers d'autres produits). En effet, on peut s'attendre d'une entreprise qu'elle fixe ses prix à un niveau de nature à maximiser ses profits et, inversement, le prix est lié à l'élasticité de la demande dont fait l'objet l'entreprise. Une faible élasticité-prix a ainsi tendance à induire des prix (et des marges) élevés. Ce point a déjà été abordé par la Commission dans la décision

⁹⁶ Rapport du CRA, p. 1.

⁹⁷ Voir, par exemple, deux rapports récents: *Beyond Critical Loss: Properly Applying the Hypothetical Monopolist Test*, Gregory Werden, Global Competition Review, février 2008, et *Improving Critical Loss Analysis*, Joseph Farrell et Carl Shapiro, 17 décembre 2007, Competition Policy Center, Paper CPC07-079.

qu'elle a arrêtée dans une précédente affaire concernant des compagnies aériennes, dans le cadre de laquelle les parties avaient soumis une analyse de la perte critique⁹⁸.

- (88) Les autres problèmes méthodologiques concernent notamment le calcul des coûts dans une perspective à court terme. Bien qu'à court terme, la plupart des coûts soient essentiellement fixes dans ce secteur, un monopoleur hypothétique pourrait, en cas d'augmentation permanente des prix, juger rentable d'augmenter les prix si la perte de ventes s'accompagnait d'une modification des fréquences, des horaires de vol, etc., ou de l'utilisation d'avions différents (plus petits). La marge brute basée sur les frais évitables serait ainsi plus faible que celle basée sur les frais variables à court terme.
- (89) Le calcul de la perte critique dépend fortement de la marge et, par conséquent, du mode de calcul du prix et des frais variables. Dans un secteur où la discrimination tarifaire est aussi importante que dans celui du transport aérien (les systèmes de gestion du rendement visent principalement à facturer des prix plus élevés aux passagers moins sensibles au prix/à forte rentabilité), l'application de l'analyse de la perte critique pose plusieurs autres problèmes. En effet, l'analyse de la perte critique postule qu'un seul et même prix est pratiqué à l'égard de tous les clients. L'utilisation d'un prix moyen et d'une augmentation de prix générale pour calculer la perte critique ne correspond à la pratique tarifaire d'un monopoleur hypothétique dans ce secteur. Il est possible qu'une augmentation *moyenne* de 5 à 10 % des prix puisse s'avérer rentable en appliquant une augmentation importante à l'égard des passagers les moins sensibles au prix (passagers à forte rentabilité) et une augmentation très faible (voire même aucune augmentation) à l'égard des passagers sensibles au prix (passagers à faible rentabilité).
- (90) Compte tenu de ces problèmes méthodologiques, la Commission ne considère pas que le recours à l'analyse de la perte critique soit approprié dans un secteur dont la discrimination tarifaire est une des grandes caractéristiques et où le calcul des frais évitables peut se révéler très complexe. Outre ces problèmes méthodologiques généraux, l'analyse de la perte critique telle qu'elle a été appliquée par le CRA pour apprécier le degré de substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles n'est pas satisfaisante.
- (91) Premièrement, LH formule, dans sa réponse à la communication des griefs, un certain nombre de critiques à l'égard de l'énoncé des questions concernant le changement d'aéroport, et en particulier la critique suivante: «*la question posée par la Commission n'est pas de nature à pouvoir mesurer la propension à changer d'aéroport à la suite d'un changement en termes relatifs, ni l'élasticité de la demande en réaction à une augmentation légère mais significative et non provisoire du prix*»⁹⁹. Or, les réponses à cette question sont

⁹⁸ Voir l'affaire M.5141 - KLM/Martinair. Aux considérants 296 à 299 de sa décision, la Commission a expliqué certaines des raisons pour lesquelles une analyse de la perte critique n'était pas instructive dans cette affaire.

⁹⁹ Voir la réponse à la communication des griefs, annexe 4. Le même argument est repris au point 80 de la réponse.

utilisées dans le rapport du CRA pour évaluer la «perte réelle» probable en cas d'augmentation du prix moyen pratiqué sur les liaisons allemandes. Le rapport du CRA qualifie ce calcul de «*purement indicatif*» mais s'appuie pourtant largement sur celui-ci pour conclure que les aéroports d'Anvers et de Bruxelles appartiennent au même marché.

- (92) Pour calculer les marges brutes, le CRA a utilisé, aussi bien pour SN que pour LH, les tarifs moyens pratiqués en 2008 sur toutes les liaisons allemandes concernées (Berlin, Francfort, Hambourg et Munich). Le prix moyen (pour un aller simple) est évalué à [...] * EUR sur les liaisons Bruxelles-Allemagne et à [...] * EUR sur la liaison Bruxelles-Francfort. Pour mesurer les coûts, le CRA a utilisé, pour les passagers en classe affaires sur la liaison vers Berlin, un coût variable moyen englobant la restauration à bord et le carburant (estimé à [...] * EUR) ainsi que les taxes au départ qui sont directement répercutées. Dans la note de bas de page n° 6, le rapport du CRA reconnaît que cette mesure des coûts ne vaut que si on postule que la perte induite par la hausse de prix en termes de volume de trafic n'entraîne pas de changement au niveau des fréquences ou du redéploiement des appareils. S'il peut s'agir d'un postulat valable pour la liaison vers Francfort (comme le prétend la note de bas de page, compte tenu du fait que la majorité du trafic sur cette liaison est générée par les passagers en transit), il n'en est pas nécessairement de même pour les autres liaisons concernées. Sur la base de ces postulats, le rapport du CRA calcule la perte critique à partir d'une marge brute de [...] % pour les liaisons Bruxelles-Allemagne et de [...] % pour la liaison Bruxelles-Francfort. Or, l'enquête montre que les prix varient de manière significative selon les passagers. Sur la liaison Bruxelles-Francfort par exemple, 6 % des passagers interrogés avaient payé moins de 100 EUR pour un aller-retour, contre 101 à 200 EUR pour 19 % d'entre eux. Pour ces passagers, la marge brute serait donc sensiblement inférieure aux 86 % utilisés par les parties, et la perte critique considérablement plus importante.
- (93) Non seulement les marges brutes sont calculées à partir d'un prix moyen pour tous les passagers, alors que ces marges varient de manière substantielle selon les passagers, mais, de plus, la perte réelle est basée sur les réponses à une question qui, selon la réponse à la communication des griefs elle-même, ne serait pas de nature à permettre d'évaluer l'élasticité-prix de la demande. En outre, même si la question concernant le changement d'aéroport avait été une question SSNIP typique, les réponses données par l'ensemble des passagers sur toutes les liaisons représentent une réponse globale qui ne tient pas compte du fait que l'élasticité-prix diffère d'un passager à l'autre (ainsi qu'il résulte du fait que les prix et donc les marges brutes varient de manière significative selon les passagers et les liaisons).
- (94) Enfin, le rapport du CRA utilise, d'une part, les éléments d'information communiqués par LH/SN en ce qui concerne les liaisons allemandes pour évaluer les marges brutes (et donc la perte critique) et, d'autre part, les réponses des passagers voyageant à destination de London City à la question SSNIP afin d'évaluer la perte réelle. D'une part, dans la réponse à la communication des griefs, LH renvoie (et adhère) à la mise en garde exprimée dans la communication des griefs en ce qui concerne le fait de tirer des

conclusions quant à la substituabilité sur une liaison à partir d'éléments concernant d'autres liaisons¹⁰⁰. D'autre part, l'analyse de la perte critique utilise les réponses à la question concernant le changement d'aéroport sur la liaison vers London City pour évaluer la perte réelle sur les liaisons allemandes. Comme le CRA le reconnaît, l'utilisation des réponses relatives à la liaison vers London City repose sur d'autres postulats, en particulier sur le postulat selon lequel «*les passagers considèrent les services concurrents réels ou potentiels au départ d'Anvers comme étant globalement équivalents en termes de prix, de service, de commodité des horaires, etc. aux vols Bruxelles-Allemagne assurés par les parties*»¹⁰¹.

- (95) En résumé, il est conclu que, bien qu'elle soit intéressante dans certains cas, l'analyse de la perte critique ne convient pas aux fins de l'appréciation du critère SSNIP dans le secteur du transport aérien, eu égard à l'ampleur de la discrimination tarifaire et aux difficultés rencontrées pour évaluer correctement les marges brutes. De surcroît, l'application de l'analyse de la perte critique dans le cas d'espèce fait l'objet d'autres réserves, étant donné que les questions posées lors de l'enquête auprès des passagers ne sont pas appropriées pour évaluer la perte réelle (cela est dû au fait que les vols au départ d'Anvers sur les liaisons concernées n'existaient pas au moment de l'enquête). Par conséquent, la Commission ne considère pas que les éléments fournis par le rapport du CRA montrent de manière convaincante que les aéroports d'Anvers et de Bruxelles feraient partie du même marché en cause.

Exemples de concurrence limitée entre les aéroports de Bruxelles et d'Anvers

- (96) Outre l'évaluation des résultats de l'enquête menée sur le marché et de ceux de l'enquête auprès des passagers, la Commission a également pris en considération les éléments fournis par deux exemples de concurrence passée entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles. Ces deux exemples sont instructifs en ce qui concerne les environnements concurrentiels dans lesquels les deux aéroports opèrent: premièrement, l'entrée de VLM sur la liaison vers Manchester en 2006 (en concurrence avec les vols Bruxelles-Manchester assurés par SN) et, deuxièmement, l'impact que la réduction de la durée du trajet jusqu'à Londres avec l'Eurostar a eu sur les vols à destination de cette ville au départ de Bruxelles ou d'Anvers.
- (97) La Commission admet que les exemples de concurrence passée entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles sur des liaisons autres que les liaisons concernées en l'espèce doivent être utilisés avec circonspection et que l'idéal serait de procéder à une appréciation liaison par liaison, sur la base d'éléments concernant les liaisons concernées. En l'occurrence, aucun vol n'existait au départ d'Anvers sur les liaisons concernées au moment de l'enquête. Les exemples passés ou présents de concurrence entre ces aéroports sur d'autres liaisons restent donc l'unique source d'informations sur le dynamisme de la concurrence effective entre les vols au départ de ces deux aéroports. Les éléments disponibles suggèrent une faible concurrence entre ces deux

¹⁰⁰ Voir réponse à la communication des griefs, point 89.

¹⁰¹ Voir le rapport du CRA, point 2.2.a.

aéroports, et LH n'a d'ailleurs pas expliqué pourquoi la concurrence serait plus forte sur les liaisons concernées.

- (98) S'agissant de la liaison vers Manchester, les documents internes transmis par SN et VLM montrent, d'une part, que les deux compagnies estiment qu'il existe un certain degré de concurrence entre les deux aéroports. Par exemple, lorsque VLM est entrée sur cette liaison, SN a bien étudié l'impact que cette arrivée risquait d'avoir sur ses propres vols vers Manchester [*considérations stratégiques de SN et leur mise en œuvre*]*¹⁰². Mais, d'autre part, les documents internes laissent également entendre que la pression concurrentielle peut être limitée. Quelques mois après l'entrée de VLM sur la liaison Anvers-Manchester, SN a évalué l'impact que cette entrée avait eu sur son activité et conclu que [*évaluation de SN*]*. Il s'ensuit que la liaison Anvers-Manchester n'exerce pas de contrainte significative sur les vols Bruxelles-Manchester assurés par SN.
- (99) S'agissant du deuxième exemple, il importe de relever que VLM assure des vols à destination de London City aussi bien au départ de Bruxelles que d'Anvers. Il résulte des informations communiquées par VLM concernant les marges qu'elle réalise sur ces deux liaisons que l'environnement concurrentiel diffère considérablement d'une liaison à l'autre, notamment depuis la mise en place du service Eurostar amélioré en novembre 2007¹⁰³. Les éléments disponibles montrent que l'Eurostar présente un degré de substituabilité élevé avec les vols Bruxelles-Londres mais un degré de substituabilité très faible avec les vols Anvers-Londres, et que les vols assurés au départ d'Anvers et de Bruxelles vers la même destination peuvent faire l'objet de contraintes concurrentielles très différentes et donc évoluer de manière tout à fait indépendante. Il s'ensuit que les deux aéroports font partie de marchés différents ou, à tout le moins, cela va dans le sens de l'idée qu'ils constituent au mieux des substituts éloignés.

Analyse des données: exemple de la liaison Anvers-Manchester

- (100) La conclusion de SN selon laquelle [...] est aussi confirmée par l'analyse du comportement de SN à la suite de l'entrée de VLM. Le graphique 1 ci-dessous reprend, par classe, les tarifs moyens pratiqués par SN sur la liaison Bruxelles-Manchester de janvier 2004 à décembre 2008 (la ligne rouge indiquant l'entrée de VLM sur la liaison Anvers-Manchester)¹⁰⁴. L'entrée de VLM n'a pas eu d'effet sur le prix des billets flexibles en classe économique (ETS) de SN ni sur celui de ses billets non flexibles en classe économique (ENS), étant donné que le prix des billets ETS de SN [*description de l'évolution des prix de SN*]* (après prise en compte des effets saisonniers). En outre, SN n'a pas non plus réagi à ce changement en [*description de la réaction de SN au niveau de la capacité*]*. En termes de nombres de passagers, le nombre de passagers ENS

¹⁰² Voir l'annexe Q3 à la demande de renseignements Q17 de SN. [*titre du document interne de SN*]*.

¹⁰³ Voir le compte rendu de la réunion tenue avec VLM le 18.2.2009.

¹⁰⁴ L'illustration graphique des tarifs moyens étant très similaire dans les deux sens (Manchester-Bruxelles et Bruxelles-Manchester), seuls les tarifs moyens pratiqués dans le sens Bruxelles-Manchester sont présentés.

transportés par SN a été très similaire en 2006 et 2007 (environ [...]*)¹⁰⁵, tandis que VLM a en a transportés plus de [...] en 2007^{105,106}. Le nombre de passagers ETS de SN a augmenté de [...] % environ. Il importe également de noter qu'en 2007, VLM n'a transporté qu'environ un dixième du nombre de passagers ayant voyagé avec SN avec des billets flexibles en classe économique. Il s'ensuit que l'entrée de VLM sur la liaison Anvers-Manchester n'a pas exercé de contrainte significative sur les vols Bruxelles-Manchester assurés par SN.

Graphique 1: tarifs nets moyens de SN par classe sur la liaison BRU-MAN

[CONFIDENTIEL]*

Note: Les billets ENS sont les billets non flexibles en classe économique, ETS les billets flexibles en classe économique et BTS billets flexibles en classe affaires

(101) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH affirme que ces deux exemples ne sont «*pas instructifs*»¹⁰⁷. Premièrement, elle indique que VLM lui faisait déjà concurrence sur la liaison Bruxelles-Manchester puisqu'elle proposait un vol indirect à destination de Manchester via London City. Il convient de noter que cette affirmation est compatible avec le constat selon lequel les passagers qui empruntent des vols au départ d'Anvers affichent une forte préférence pour cet aéroport en raison de sa situation. Le fait que des passagers préféreraient décoller et atterrir deux fois en optant pour un vol via London City plutôt que pour un vol direct au départ de Bruxelles est assez révélateur quant à la préférence de ces passagers pour la proximité de l'aéroport de départ. Cela concorde d'ailleurs avec la conclusion de l'enquête selon laquelle la situation de l'aéroport constitue un facteur important dans le choix des passagers voyageant à destination de London City. Deuxièmement, LH considère que le graphique 1 ne peut faire l'objet d'une analyse appropriée eu égard au fait qu'un accord de partage de code avec BA a pris fin quelques mois plus tard (durant l'été 2007) et que cela peut avoir «*amoindri*» l'impact des vols directs proposés par VLM. La Commission ne voit pas en quoi ces éléments expliqueraient que l'introduction par un concurrent d'un produit entrant plus directement en concurrence (c'est-à-dire un vol direct) n'aurait quasiment aucune incidence sur SN si ce produit concurrent exerce effectivement une forte contrainte. En fait, l'existence du vol indirect et l'absence d'impact de l'introduction du service direct de VLM sur SN concordent avec la conclusion selon laquelle les vols au départ de Bruxelles et d'Anvers vers une destination donnée ne font pas partie du même marché.

(102) S'agissant de l'impact du service Eurostar sur les marges, dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que «*la suggestion selon laquelle l'Eurostar pourrait être un substitut plus proche des vols au départ de*

¹⁰⁵ L'analyse basée sur le nombre de passagers repose sur le postulat selon lequel les ventes de BA Connect/FlyBe n'ont quasiment pas évolué durant toute la période considérée, ainsi que le suggère [titre et contenu du document interne de SN]*

¹⁰⁶ Les tarifs VLM Value sont jugés être équivalents aux tarifs ENS de SN, tandis que les tarifs VLM Plus sont jugés être équivalents aux tarifs ETS de SN.

¹⁰⁷ Réponse à la communication des griefs, points 90-95.

Bruxelles que des vols au départ d'Anvers n'exclut pas en soi la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles»¹⁰⁸. S'il est exact que le fait que l'impact de l'Eurostar est plus important sur les vols Bruxelles-London City n'exclut pas la substituabilité entre les aéroports d'Anvers et de Bruxelles, il n'en demeure pas moins que cet impact plus important implique que ces deux aéroports sont soumis à des conditions concurrentielles différentes et que, eu égard également aux autres éléments présentés dans la présente décision, ils ne sauraient dès lors être considérés comme faisant partie du même marché. Le simple fait que VLM a proposé au cours des huit dernières années des vols à destination de London City au départ de Bruxelles et d'Anvers avec un nombre de fréquences élevé indique à lui seul que les aéroports de Bruxelles et d'Anvers sont susceptibles d'appartenir à des marchés différents. Ainsi qu'il a été dit au considérant 99, les tarifs et les marges peuvent différer de manière substantielle entre les deux liaisons. De plus, la réduction de la durée du trajet par l'Eurostar fin 2007 est particulièrement instructive à cet égard: alors que le nombre total de vols assurés par VLM au départ d'Anvers a diminué d'environ 10 % entre 2007 et 2008 (très probablement en raison de la baisse générale accusée par le transport aérien à la suite de la crise économique), le nombre de vols assurés par VLM au départ de Bruxelles (vers London City) a reculé de près de 40 %, VLM ayant réagi à la réduction de la durée du trajet par l'Eurostar en réduisant ses services au départ de Bruxelles.

Conclusion

- (103) Des éléments solides indiquent que les vols au départ d'Anvers ne sont pas substituables aux vols au départ de Bruxelles, et ce aussi bien pour les passagers sensibles au facteur temps que pour ceux qui n'y sont pas. En tout état de cause, même si les vols au départ de Bruxelles et d'Anvers étaient considérés comme appartenant au même marché, ils ne seraient que de lointains concurrents sur ce marché. Par ailleurs, les éléments de preuve montrent que les vols assurés par VLM au départ d'Anvers n'exercent pas de contrainte concurrentielle significative sur les vols assurés par SN au départ de Bruxelles. L'entrée de VLM sur la liaison Anvers-Francfort ainsi que son entrée potentielle, au départ d'Anvers, sur les autres liaisons qui posent des problèmes sous l'angle de la concurrence ne contrebalanceraient donc pas les effets anticoncurrentiels de la concentration sur ces liaisons. Il n'est donc pas nécessaire d'établir si les vols au départ d'Anvers appartiennent au même marché que les vols au départ de Bruxelles.

c. Aéroport de Liège (LGG)

- (104) L'aéroport de Liège est situé à une distance de 98 kilomètres de Bruxelles. À ce jour, seulement six destinations (principalement de loisirs/charters) sont proposées au départ de cet aéroport. Aucune des liaisons qui posent des problèmes sous l'angle de la concurrence en l'espèce ne répondant à ces caractéristiques, la Commission considère, aux fins de la présente affaire, que l'aéroport de Liège n'est pas substituable à l'aéroport de Bruxelles.

¹⁰⁸ Réponse à la communication des griefs, points 93-95.

2. TRAITEMENT DES PARTENAIRES D'ALLIANCE DE LH

2.1 *Position de la partie notifiante*

(105) La partie notifiante estime qu'il serait inapproprié de traiter ses partenaires d'alliance comme s'ils étaient parties à l'opération envisagée. Premièrement, aucune base juridique ne justifierait un tel traitement puisque le règlement sur les concentrations ne prévoit pas d'apprécier les retombées entre des entreprises qui restent indépendantes. Deuxièmement, les relations d'alliance en question ne modifieraient en rien l'incitation concurrentielle des parties à la concentration puisque les liaisons sur lesquelles les services de SN et des partenaires d'alliance de LH se chevauchent ne sont pas concernées par les accords d'entreprise commune respectifs. De plus, ces accords ne s'étendraient pas automatiquement à SN. L'adhésion de SN à l'un ou l'autre de ces accords serait appréciée au cas par cas à l'avenir. Par ailleurs, si SN adhéra à ces accords, ceux-ci pourraient être examinés au regard de l'article 81 CE.

2.2 *Position de la Commission*

Détermination des marchés affectés

(106) S'agissant de la détermination des marchés affectés, les marchés affectés horizontalement sont les marchés de produits en cause sur lesquels les parties à la concentration exercent des activités et, dès lors, sur lesquels l'opération produit des effets qui lui sont propres¹⁰⁹. En conséquence, les marchés de produits sur lesquels les activités d'une partie à la concentration et d'un tiers se chevauchent ne relèvent en principe pas du champ d'application de l'enquête, l'opération n'étant pas susceptible de produire des effets sur ces marchés. Toutefois, une opération peut aussi avoir un impact significatif sur d'autres marchés, auquel cas les effets sur la concurrence sur ces marchés doivent également être appréciés.

(107) Dans le secteur du transport aérien, cela est notamment le cas lorsqu'une enquête factuelle révèle que la concentration aura pour conséquence directe ou prévisible la création de liens étroits entre une des deux parties à la concentration et un proche partenaire de l'autre partie à la concentration, comme c'était le cas, par exemple, entre KLM et Alitalia dans l'affaire *Air France/KLM*. En pareils cas, la concentration aurait bien pour effet de modifier l'incitation concurrentielle.

(108) En l'espèce, [*les accords de coopération conclus par Lufthansa avec ses partenaires d'alliance SAS, LOT et Austrian Airlines ne laissent en rien craindre que la concentration aurait pour effet de moins inciter ces*

¹⁰⁹ Voir l'annexe I, règlement (CE) n° 802/2004 de la Commission du 7 avril 2004 concernant la mise en œuvre du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (JO L 133 du 30.4.2004, p. 1).

compagnies à concurrencer SNAH après l'opération]. En conséquence, la concentration ne devrait pas avoir de retombées spécifiques sur les relations entre SN et la compagnie partenaire de LH, Austrian Airlines.*

- (109) Eu égard à ce qui précède, il n'y a pas lieu de prendre en considération les partenaires de LH aux fins de la détermination des marchés affectés.

Appréciation au regard de la concurrence

- (110) S'agissant de l'analyse de la concurrence sur les marchés affectés, la relation entre les compagnies aériennes et ses conséquences sur leur incitation à se livrer concurrence à la suite de la concentration doivent être appréciées liaison par liaison. S'il est établi que l'incitation d'une des parties à la concentration et d'un tiers à se livrer concurrence serait moindre à la suite de l'opération, il y a lieu d'en tenir compte d'un point de vue qualitatif dans l'appréciation.
- (111) En l'occurrence, LH a conclu de vastes accords de coopération avec plusieurs membres de Star Alliance. C'est avec Austrian Airlines et SAS que la coopération est la plus intégrée, puisque LH coordonne avec celles-ci ses tarifs et ses horaires sur un grand nombre de liaisons. En revanche, les accords entre LH et les autres membres européens de Star Alliance ne prévoient pas de coordination des prix à l'intérieur de l'Europe.
- (112) Le degré de concurrence entre LH et ses partenaires d'alliance sera donc pris en compte au cas par cas dans l'appréciation concurrentielle ci-dessous.

3. APPRÉCIATION LIAISON PAR LIAISON

3.1 Les liaisons Belgique-Allemagne

a. Bruxelles-Francfort

- (113) La liaison Bruxelles-Francfort (BRU-FRA) est une liaison très fréquentée si l'on prend en compte tous les passagers aériens ([450 000-500 000]* passagers en 2008), mais la grande majorité d'entre eux est en transit et BRU-FRA n'a représenté une liaison O&D que pour [100 000-150 000]* passagers en 2008. Selon les résultats de l'enquête auprès des passagers, cette liaison est très fortement centrée sur les voyages d'affaires, [80-90]*% de tous les passagers O&D voyageant à des fins professionnelles. La valeur approximative du marché O&D est de [0-50]* millions d'EUR.
- (114) LH propose huit vols quotidiens et SN deux vols quotidiens sur cette liaison. SN exploite la liaison BRU-FRA depuis avril 2006. Aucune autre compagnie aérienne ne propose de service concurrent sur cette liaison. La part de marché cumulée des parties sur cette liaison équivaut donc à 100 % des vols directs.

(115) La Deutsche Bahn exploite une ligne ferroviaire tant directe qu'indirecte entre Bruxelles et Francfort, de sorte que la question se pose de savoir si celle-ci devrait être incluse dans le marché en cause. Le tableau 1 ci-dessous indique les parts de marché correspondant aux deux définitions du marché pour les passagers sensibles au facteur temps (time sensitive, TS) et les passagers non sensibles au facteur temps (non time sensitive, NTS). Les liaisons ferroviaires indirectes ne sont pas incluses dans ces chiffres en raison de l'absence d'estimation fiable du nombre de passagers utilisant ces services indirects. En tout état de cause, la prise en compte des services ferroviaires indirects n'aurait aucune incidence sur les conclusions de l'évaluation de la concurrence, car elle se fonde sur le degré d'élimination de la concurrence entre les parties à la concentration.

Tableau 1: Trafic BRU-FRA O&D - 2008

	Chiffres de 2008 pour BRU-FRA					
	Sans les lignes ferroviaires			Avec les lignes ferroviaires		
	TS	NTS	Tous les passagers	TS	NTS	Tous les passagers
	[60 000-70 000]* passagers	[80 000-90 000]* passagers	[100 000-150 000]* passagers	[50 000-100 000] passagers	[100 000-200 000] passagers	[200 000-300 000] passagers
SN	[10-20]*%	[30-40]*%	[20-30]*%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
LH (avec LX)	[80-90]*%	[60-70]*%	[70-80]*%	[60-70]%	[30-40]%	[40-50]%
Cumul	100%	100%	100%	[80-90]%	[50-60]%	[60-70]%
Deutsche Bahn				[10-20]%	[40-50]%	[30-40]%

Source: chiffres des ventes fournis par les parties et par la Deutsche Bahn¹¹⁰

Substituabilité des aéroports

(116) Francfort est desservi par deux aéroports: Frankfurt International Airport (FRA) et Frankfurt-Hahn (HHN). SN et LH relie toutes deux BRU à FRA. Ryanair dispose d'une base opérationnelle à CRL et HHN mais, étant donné qu'elle ne dessert pas la liaison CRL-HHN et que rien n'indique qu'elle ait l'intention de le faire, il n'est pas nécessaire en l'espèce de déterminer si HHN peut se substituer à FRA.

Concurrence intermodale

(117) Selon les parties, le transport ferroviaire constitue une alternative concurrentielle sur cette liaison, puisque [30-40]*% des passagers voyageant entre ces deux villes utilisent le train. Si les lignes ferroviaires étaient incluses

¹¹⁰ Concernant les passagers de la Deutsche Bahn, les passagers de première classe sont considérés comme sensibles au facteur temps alors que les passagers voyageant en deuxième classe sont jugés non sensibles au facteur temps.

dans le marché, la part de marché cumulée des parties correspondrait à [80-90]*% pour les passagers sensibles au facteur temps et à [50-60]*% pour les passagers non sensibles à ce facteur. Ainsi, même en incluant le transport ferroviaire dans le marché, la part de marché des parties après la concentration resterait très élevée sur les deux segments. De plus, les lignes ferroviaires et aériennes sont des produits différenciés et, par conséquent, il se peut que les parts de marché n'illustrent pas correctement le degré de pression exercée par chacune des parties à la concentration sur l'autre (ce qui signifie que, si LH et SN sont des substituts particulièrement proches, les parts de marché sur un marché global avion plus train pourraient induire une sous-estimation du degré de concurrence entre les parties).

- (118) La Deutsche Bahn propose trois liaisons ferroviaires directes par jour, et Thalys et la Deutsche Bahn proposent en outre six liaisons quotidiennes indirectes via Cologne. En tenant compte uniquement du temps de trajet, le voyage en train dure environ 3h30 aujourd'hui sur une ligne ferroviaire directe et entre 3h48 et 4h18 sur une ligne ferroviaire indirecte¹¹¹. Néanmoins, ce temps de trajet sera réduit dans un futur proche, grâce aux nouveaux trains à grande vitesse. Depuis le mois de juillet 2009, les lignes directes de la Deutsche Bahn couvrent le trajet Bruxelles-Francfort en un peu plus de 3 heures¹¹²; la durée des liaisons indirectes de Thalys/Deutsche Bahn sera également réduite de près de 30 minutes à partir de la fin 2009. Le temps de vol total est de 60 à 70 minutes.
- (119) Pour comparer la durée totale du voyage de centre-ville à centre-ville, il faut aussi prendre en compte le déplacement vers et à partir de l'aéroport, le délai d'enregistrement, etc.. Comme l'illustre le tableau 2 ci-dessous, la Commission a estimé la durée du voyage par avion à environ à 2h30-3h¹¹³. Cette durée est clairement inférieure à celle du voyage en train uniquement (même sans compter le trajet vers/à partir de la gare, l'embarquement à bord du train, etc.).

¹¹¹ Une distinction supplémentaire peut être opérée entre les services indirects avec une seule correspondance à Cologne et les services indirects avec deux correspondances, l'une à Cologne et l'autre à l'aéroport de Francfort. Les horaires sont tels que les liaisons indirectes avec deux correspondances sont généralement plus rapides (3h48) que celles avec une seule correspondance (4h05-4h18).

¹¹² Depuis juillet 2009, le temps de trajet exact se situe entre 3h06 et 3h12.

¹¹³ Selon un client d'affaires installé à Bruxelles, le temps de trajet total jusqu'à FRA par avion n'est que de 2h15.

Tableau 2: Durée totale du voyage par avion entre BRU et FRA

Segment	Durée
Centre-ville de Bruxelles à l'aéroport de Bruxelles	20 min
Enregistrement/embarquement	30 à 60 min
Vol	60 à 70 min
Arrivée/débarquement	15 min
Aéroport de Francfort au centre-ville de Francfort	20 min
<i>Total</i>	<i>2h25 à 3h05</i>

- (120) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH signale que les lignes ferroviaires disposent d'un avantage évident en termes de temps de parcours total, notamment pour les passagers d'affaires sensibles au facteur temps¹¹⁴. LH fait valoir que le calcul de la Commission concernant la durée totale du voyage par avion n'est pas réaliste car il sous-estime: a) le temps de trajet du centre-ville à l'aéroport, b) le temps d'enregistrement pour les passagers sensibles au facteur temps, c) les retards au départ/à l'arrivée. LH estime le temps de parcours total par avion à 3h15.
- (121) Même en admettant l'estimation de LH d'un temps de parcours total par avion de 3h15, la conclusion de la Commission selon laquelle le déplacement en avion présente toujours un certain avantage sur celui en train après décompte des délais d'attente reste toujours valable. En effet, si LH analyse minutieusement chaque élément du transport aérien, elle ne tient compte d'aucun autre élément que la durée du trajet en train proprement dit pour le transport ferroviaire. Étant donné que la gare n'est généralement pas le point de départ ni de destination réel des voyageurs, un temps de parcours total réaliste par train devrait également inclure le temps de trajet moyen entre la gare et le point de départ et de destination réel. Dans une grande ville telle que Bruxelles ou Francfort, ce temps de trajet peut s'élever à 20 minutes au moins. De même, LH ne tient pas compte des délais à l'embarquement/l'arrivée pour les services de transport ferroviaire. Bien qu'il n'y ait pas d'enregistrement pour les services Thalys ou ICE, les voyageurs ont besoin de près de 10 minutes pour aller de l'entrée de la gare au train et de près de 10 minutes à nouveau pour débarquer et atteindre la sortie de la gare. En ce qui concerne les retards, LH les évoque bien dans le cas des vols mais n'envisage pas d'éventuels retards de trains. Ces derniers peuvent être importants, notamment dans le cas de liaisons ferroviaires indirectes où un retard sur une partie du trajet peut avoir pour conséquence qu'un voyageur rate le second train et doive alors attendre pendant plusieurs heures. Par conséquent, il convient d'ajouter 60 minutes au moins au temps de trajet proprement dit en train, soit un temps de parcours total de 4h pour une ligne directe entre les points de départ et de destination réels d'un voyageur en juillet 2009 (et près de 4h30 pour une ligne indirecte).

¹¹⁴ Réponse à la communication des griefs, points 99-103.

- (122) Les concurrents qui ont répondu à l'enquête de la Commission sur le marché ont généralement estimé qu'il existe un certain degré de substituabilité entre les services ferroviaires et aériens pour BRU-FRA, mais ont opéré une nette distinction entre les passagers sensibles au facteur temps et les autres. La plupart des concurrents considèrent que les lignes ferroviaires ne constituent pas une alternative viable au transport aérien sur la liaison BRU-FRA pour les passagers sensibles au facteur temps, alors que la grande majorité d'entre eux estiment que c'est le cas pour les passagers non sensibles au facteur temps¹¹⁵. Le transporteur aérien à bas prix easyJet a indiqué qu'il n'avait aucun intérêt à proposer cette liaison en raison de la «concurrence possible des trains» de la Deutsche Bahn¹¹⁶. La Deutsche Bahn a indiqué qu'elle considère les services ferroviaires comme substituables au transport aérien sur la liaison BRU-FRA pour les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps¹¹⁷. Il ressort des présentations faites en public par la Deutsche Bahn que les transporteurs aériens et la Deutsche Bahn se «surveillent» mutuellement¹¹⁸. Interrogés sur les conditions générales dans lesquelles le transport ferroviaire peut concurrencer le transport aérien, les concurrents indiquent que les lignes ferroviaires concurrencent généralement les vols directs pour les passagers sensibles au facteur temps lorsque les trajets en train durent moins de 3 à 4 heures et qu'un nombre de fréquences suffisant est proposé. Quant aux passagers non sensibles au facteur temps, les trains et les avions sont substituables lorsque le trajet dure moins de 5 à 6 heures. Bien que ces observations générales sur l'importance de la concurrence entre le train et l'avion en fonction du temps de trajet soient utiles, elles ne peuvent remplacer une appréciation concurrentielle approfondie d'une opération de concentration sur une liaison donnée. En effet, il existe d'autres facteurs pertinents qui doivent être pris en compte, tels que les caractéristiques de l'offre de chaque compagnie aérienne et du transporteur ferroviaire (par exemple en termes d'horaires/de fréquences) ainsi que des preuves de la concurrence passée entre les sociétés parties à la concentration et le service ferroviaire.
- (123) Seule une minorité des personnes ayant répondu à l'enquête sur le marché (notamment les clients d'affaires et les agents de voyage) considèrent le train comme une alternative valable à l'avion pour les passagers sensibles au facteur temps. Par exemple, une grande majorité des clients d'affaires utilisent le train pour une proportion très limitée des trajets BRU-FRA (moins de 10 %) et en

¹¹⁵ En réponse à la question 9 du questionnaire envoyé aux concurrents lors de la première phase de l'enquête, 7 concurrents sur les 13 qui y ont répondu ont estimé que les liaisons ferroviaires n'offraient pas une alternative viable au transport aérien sur la liaison BRU-FRA pour les passagers sensibles au facteur temps, tandis que 3 concurrents ont jugé qu'elles offraient une alternative viable et 3 concurrents ont fourni une réponse mitigée. 10 concurrents sur les 12 qui ont répondu à cette question ont estimé que les lignes ferroviaires offraient une alternative viable au transport aérien sur la liaison BRU-FRA pour les passagers non sensibles au facteur temps, alors que 2 concurrents ont jugé qu'elles n'offraient pas une alternative viable.

¹¹⁶ Voir la réponse d'easyJet à la question 35 du questionnaire envoyé lors de la première phase de l'enquête.

¹¹⁷ Voir la réponse de la Deutsche Bahn à la question 19 du questionnaire envoyé lors de la première phase de l'enquête.

¹¹⁸ Voir par exemple une présentation de 2006 de la Deutsche Bahn, où la diapositive 8 compare les temps de trajet par train avec ceux par avion sur plusieurs liaisons, dont Francfort-Bruxelles: http://www.uic.asso.fr/html/gv/cv-formagv2006/docs/jeudi/4_2206_osellnick_en.pdf.

général seulement dans des circonstances exceptionnelles (à savoir à la demande spécifique du voyageur)¹¹⁹. La majorité des clients d'affaires ne comparent pas les tarifs entre le train et l'avion et la grande majorité d'entre eux indiquent que, même en cas d'augmentation du prix de 5 à 10 %, ils ne passeraient pas au train¹²⁰. Les agents de voyage ont également déclaré que la grande majorité des clients d'affaires demandent explicitement un transport par avion sur cette liaison, par opposition aux clients qui demandent explicitement un transport par train et à ceux qui souhaitent comparer les tarifs entre le train et l'avion ou qui n'apportent aucune précision¹²¹.

- (124) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que les réponses à l'enquête sur le marché montrent en fait que le train exerce déjà une pression concurrentielle importante pour toutes les catégories de voyageurs¹²². En ce qui concerne les concurrents, les exemples cités par LH sont conformes à l'évaluation de la Commission selon laquelle ces réponses vont dans le sens de l'inclusion du train dans le marché en cause pour les passagers non sensibles au facteur temps mais ne vont que partiellement dans ce sens pour les passagers qui y sont sensibles. Quant aux réponses des clients d'affaires, LH mentionne uniquement le petit nombre de réponses de clients d'affaires confirmant ses affirmations. Elle ne conteste pas le fait que les clients d'affaires n'utilisent que rarement les transports ferroviaires ou ne passeraient pas au train même en cas d'augmentation des tarifs aériens. De surcroît, les statistiques calculées par LH ne sont pas représentatives car elles ne se basent que sur les réponses auxquelles cette dernière avait accès¹²³.

¹¹⁹ En réponse à la question 33 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase de l'enquête, 12 clients d'affaires sur 24 ont répondu qu'ils utilisaient le train vers FRA (sur ces 12 clients, 1 a signalé que certains de ses employés préféraient le train et 1 a précisé que le train n'était utilisé que dans des circonstances exceptionnelles, lorsque la destination était proche de la gare ferroviaire), 10 clients sur 24 ont répondu qu'ils n'utilisaient pas le train vers FRA et 2 clients n'ont pas répondu. En réponse à la question 34 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase de l'enquête, sur les 12 clients d'affaires qui utilisent le train vers FRA, 6 ont répondu que le train représentait moins de 5 % des billets achetés pour cette liaison et 5 ont indiqué que le train constituait plus de 5 % de leur budget déplacement (le client qui utilise le train à titre exceptionnel n'a pas répondu à cette question). Par conséquent, sur les 22 clients d'affaires ayant répondu, 16 n'utilisent pas du tout le train vers FRA ou seulement dans une faible mesure (soit pas plus de 5 % des billets achetés). La durée du trajet est la principale raison avancée pour expliquer pourquoi le train n'est pas utilisé plus fréquemment.

¹²⁰ D'après les réponses à la question 36 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase de l'enquête, 13 clients d'affaires sur 24 ne comparent pas les vols et les trains pour leurs trajets BRU-FRA alors que 9 sur 24 les comparent et 2 sur 24 n'ont pas répondu à cette question. D'après les réponses à la question 37 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase de l'enquête, 17 clients d'affaires sur 24 ne passeraient pas au train en cas d'augmentation du prix de 5 à 10 % pour le trajet BRU-FRA tandis que seuls 3 sur 24 le feraient, et 4 sur 24 n'ont pas répondu à cette question. Sur les 12 clients d'affaires qui utilisent actuellement le train (dans une faible mesure toutefois), 8 ont répondu qu'ils ne passeraient pas au train en cas d'augmentation du prix de 5 à 10 %.

¹²¹ Il ressort des 4 réponses fiables à la question 20 du questionnaire envoyé aux agents de voyage lors de la deuxième phase de l'enquête qu'en moyenne, 95 % des clients d'affaires demandent explicitement un transport par avion, 5 % un transport par train et qu'aucun client d'affaires ne souhaite comparer les tarifs des avions et des trains ou ne spécifie pas de mode de transport.

¹²² Réponse à la communication des griefs, points 113-120.

¹²³ Depuis lors, la Commission a transmis à LH un tableau de synthèse anonyme de toutes les réponses aux questionnaires envoyés lors de la deuxième phase de l'enquête.

- (125) Les clients d'affaires indiquent que, même si les correspondances par train permettent un trajet retour le même jour, ils ont une préférence pour le transport aérien car ses offres de fréquences et d'horaires sont généralement plus intéressantes. En effet, le premier train du matin arrive à 10h30 à Francfort et à 11h00 à Bruxelles alors qu'à cette heure-là, deux avions de LH et un de SN ont déjà atterri dans chaque aéroport. Il est donc évident que, pour les voyageurs d'affaires, les services aériens offrent des horaires leur permettant plus facilement de participer à une réunion professionnelle dans la matinée. De même, en soirée, les derniers trains directs quittent Francfort à 18h29 et Bruxelles à 17h59 alors que les derniers avions s'envolent de Francfort à 21h05 et de Bruxelles à 20h20. Plusieurs clients d'affaires ont également mentionné qu'ils refusaient d'emprunter des lignes ferroviaires indirectes.
- (126) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que les horaires des trains conviennent à la grande majorité des passagers sensibles au facteur temps¹²⁴. Elle fait valoir que les avantages du transport aérien en termes d'horaires sont moindres que ceux mentionnés par la Commission en raison du fait que celle-ci n'a pas tenu compte de la durée totale du trajet et que la réduction du temps de trajet à compter du mois de juillet 2009 permettra aux trains à grande vitesse d'optimiser les horaires. Elle souligne également que l'enquête réalisée auprès des passagers confirme l'absence de désavantages du transport ferroviaire en termes d'horaires et l'impossibilité pour les compagnies aériennes, en tout état de cause, d'opérer une discrimination à l'égard des clients souhaitant des horaires spécifiques.
- (127) Cependant, comme cela est précisé au considérant 126, LH ne prend en considération la durée totale du trajet que pour le transport aérien et ne tient pas compte du temps nécessaire au débarquement et à la sortie de la gare après l'arrivée du train, ce qui est irréaliste. Quoiqu'il en soit, LH ne conteste pas le fait que le transport aérien dispose d'un avantage en termes d'horaires par rapport au transport ferroviaire. En ce qui concerne la réduction du temps de trajet par train, celle-ci permettra tout au plus de gagner 30 minutes sur l'heure d'arrivée des premiers trains (soit 10h00 à Francfort et 10h30 à Bruxelles) mais ne modifiera en rien les conclusions¹²⁵. En outre, l'enquête réalisée auprès des passagers démontre que 45 % des passagers aériens ont choisi l'avion car les horaires leur convenaient mieux, contre 19 % seulement des passagers en train, ce qui va dans le sens de l'avantage en termes d'horaires. Enfin, le fait que les compagnies aériennes ne puissent pas pratiquer de discrimination à l'égard des passagers ayant une préférence pour les vols tôt le matin ou tard le soir n'entre pas en ligne de compte: ce qu'il est utile de relever c'est que le train représente une alternative nettement moins intéressante que l'avion, notamment pour les passagers sensibles au facteur temps.
- (128) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait également valoir que les transports ferroviaires offrent un plus grand confort que les transports

¹²⁴ Réponse à la communication des griefs, points 108-112.

¹²⁵ Selon les horaires de la Deutsche Bahn à compter de juillet 2009, seul le train Francfort-Bruxelles arrivera à Bruxelles à 10h30 alors que le premier train Bruxelles-Francfort quittera Bruxelles 30 minutes plus tard et arrivera donc à Francfort à 11h00 seulement .

aériens car la plus grande partie du temps de trajet en train peut être consacrée au travail, de telle sorte que le transport ferroviaire devrait être considéré comme convenant mieux aux passagers sensibles au facteur temps¹²⁶. En premier lieu, la Commission note que seules les trois liaisons ferroviaires quotidiennes directes peuvent offrir ce prétendu gain de confort, alors que le confort des autres liaisons, indirectes, est clairement moindre que celui du transport aérien: les liaisons ferroviaires indirectes peuvent impliquer jusqu'à deux correspondances et 35 minutes d'attente entre deux trains, sans compter que les passagers risquent de manquer leur correspondance et de subir alors un retard de plusieurs heures. En second lieu, les résultats de l'enquête sur le marché démontrent que ce prétendu confort supérieur ne compense pas les désagréments causés par un temps de trajet plus long et par les horaires. Il est vrai que certains clients d'affaires mentionnent le confort comme un avantage des trains à grande vitesse¹²⁷. Ces mêmes clients n'utilisent toutefois le train que pour une proportion très limitée de leurs déplacements BRU-FRA, ce qui démontre que le confort n'est pas un critère de choix décisif.

- (129) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH précise également que, dans des affaires précédentes (M.3940 Lufthansa/Eurowings et 38.477 British Airways/SN Brussels), la Commission a reconnu l'existence d'une concurrence intermodale malgré des temps de trajet plus longs par train et des désavantages en termes de fréquence¹²⁸. Tout d'abord, il convient de préciser à nouveau que la concurrence intermodale doit être évaluée au cas par cas et qu'aucune règle générale ne s'applique concernant la substituabilité entre le transport aérien et le train à grande vitesse sur la simple base de la durée du trajet. Dans cette affaire, la Commission a réalisé une enquête approfondie dans le cadre de la procédure engagée conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations, dont les résultats sont forcément plus fiables qu'une enquête plus succincte telle que celle menée dans l'affaire Lufthansa/Eurowings. Ensuite, les précédents mentionnés par LH vont dans le sens de l'analyse de la Commission dans la présente affaire. Dans l'affaire sur la concentration Lufthansa/Eurowings¹²⁹, la ligne ferroviaire directe à grande vitesse proposait un nombre de fréquences supérieur à celui des deux parties réunies et offrait donc plus de flexibilité aux passagers sensibles au facteur temps malgré un temps de trajet plus long. Cette situation n'est pas comparable avec celle de la liaison BRU-FRA, où le transport aérien dispose d'un avantage clair par rapport aux trains directs en termes de temps de trajet et de fréquences.

¹²⁶ Réponse à la communication des griefs, points 104-105.

¹²⁷ En réponse à la question 35 du questionnaire envoyé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase de l'enquête, 12 clients d'affaires sur 24 mentionnent le confort (en l'exprimant de différentes manières) comme un avantage du transport ferroviaire alors qu'un sur 24 ne le mentionne pas et que 11 sur 24 ne citent aucun avantage ou n'ont pas répondu à cette question.

¹²⁸ Réponse à la communication des griefs, points 106-107.

¹²⁹ Affaire M.3940 Lufthansa/Eurowings, point 61.

- (130) Dans l'affaire d'entente British Airways/SN Brussels¹³⁰, le temps de trajet en train direct à grande vitesse était de 2h25, donc nettement inférieur au temps mentionné dans la présente affaire. De plus, le train offrait plus de fréquences quotidiennes que chacune des compagnies aériennes qui desservaient la même liaison, de telle sorte que le train était compétitif par rapport au transport aérien à la fois en termes de temps de trajet et de fréquences. La Commission a donc conclu à juste titre que le train à grande vitesse devait être intégré dans le même marché en cause que le transport aérien, mais cette conclusion n'a pas vraiment de rapport avec l'analyse de la présente affaire.
- (131) Les résultats de l'enquête réalisée auprès des clients indiquent que la pression concurrentielle exercée par le train sur les tarifs du transport aérien est plus faible que celle qu'exercent entre elles les compagnies aériennes. Étant donné que le degré du rapport de concurrence entre LH et SN sur la liaison BRU-FRA n'a pas été mesuré en tant que tel pendant l'enquête, on peut utiliser à titre de comparaison celui qui a été apprécié sur les liaisons BRU-BER et BRU-LGW. L'enquête indique¹³¹ que près de 29 % des passagers aériens à destination de FRA ont consulté les tarifs/horaires des trains lorsqu'ils ont réservé leur billet, alors que plus de 60 % des passagers ont comparé les tarifs/horaires entre les compagnies aériennes sur les liaisons LGW et BER¹³². Seuls 7 % (9 % si l'on exclut la catégorie «Ne sait pas») des passagers aériens à destination de FRA ont déclaré qu'ils opteraient pour le train en cas d'augmentation des prix, contre une proportion de plus de 25 % de passagers ayant déclaré envisager de changer de compagnie aérienne en cas d'augmentation du prix de 5 à 10 % de leur billet d'avion sur les liaisons vers LGW et BER¹³³. Enfin, 23 % des passagers aériens vers FRA avaient déjà voyagé en train jusqu'à FRA au cours des douze mois précédents, chiffre que l'on peut également mettre en parallèle avec les 47 à 55 % de passagers qui avaient déjà rallié leur destination avec une autre compagnie aérienne sur les liaisons vers LGW et BER¹³⁴.
- (132) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que l'enquête réalisée auprès des passagers révèle que, même aujourd'hui, la proportion de 7 % (9 % si l'on exclut la catégorie «Ne sait pas») de toutes les catégories de passagers qui opteraient pour le train en cas d'augmentation légère mais significative et non provisoire du prix (critère SSNIP) signifie que le train

¹³⁰ Affaire 38.477 British Airways/SN Brussels, point 21.

¹³¹ Annexe III, alinéa 78.

¹³² Annexe III, alinéa 86.

¹³³ Annexe III, points 82 et 86. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH a précisé que toute comparaison avec les résultats de l'étude BER est «*dénuée de sens*» car la formulation de la question concernant le changement de mode de transport n'était pas identique (voir point 129). En premier lieu, la Commission étudie les réponses à toutes les questions pertinentes dans sa comparaison (et pas uniquement la question concernant le changement de mode de transport). Deuxièmement, l'ordre de grandeur est tel que la proportion de passagers qui changeraient de mode de transport est quatre fois supérieure pour BER et cinq fois supérieure pour LGW. Même si l'on tient compte du fait que la formulation différente de la question pourrait orienter les réponses à la hausse concernant BER et LGW, les ordres de grandeur relevés sont extrêmement différents.

¹³⁴ Annexe III, points 84 et 86.

exerce une forte pression concurrentielle¹³⁵. Premièrement, à l'appui de ce point de vue, les conseillers économiques de LH (CRA) ont présenté une analyse de la perte critique. Selon eux, cette analyse va dans le sens d'une définition étendue du marché, incluant aussi bien l'avion que le train. Deuxièmement, étant donné le nombre relativement faible de passagers aériens ayant indiqué envisager d'opter pour le train en cas d'augmentation légère mais significative et non provisoire du prix, la fiabilité des réponses à la question concernant le changement de mode de transport est mise en doute. Par ailleurs, il est considéré que ce changement de mode de transport est sous-estimé. Troisièmement, le fait d'utiliser la concurrence entre les compagnies aériennes à titre comparatif est également remis en question. Ces points sont abordés aux considérants 133 à 136.

(133) En ce qui concerne l'analyse de la perte critique, la Commission a déjà expliqué aux considérants 85 à 95 les problèmes conceptuels qui se posent au niveau de l'analyse de la perte critique dans ce secteur, et notamment la difficulté d'évaluer correctement la possibilité pour un monopoleur hypothétique appliquant une discrimination tarifaire d'augmenter les tarifs moyens de façon rentable, de même que les coûts utilisés pour le calcul des marges. Toutefois, malgré ces sérieuses réserves quant à la possibilité d'une sous-estimation de la perte critique, les réponses à l'enquête indiquent que les pertes réelles sur la liaison BRU-FRA pour un marché incluant tous les passagers sont telles qu'une augmentation de prix de 10 % serait rentable, étant donné que très peu de passagers opteraient pour le train. Le rapport du CRA conclut que *«ce scénario peut donc être considéré comme à peine acceptable lorsque soumis au test de la perte critique»*¹³⁶.

(134) Compte tenu de ce résultat qui ne va pas entièrement dans le sens de l'inclusion du train dans le même marché, le rapport du CRA passe ensuite à l'évaluation de la perte critique pour les sous-groupes de clients (à savoir ceux qui voyagent en classe économique non flexible et ceux qui voyagent pour des motifs non professionnels). Ces sous-groupes sont censés inclure les passagers qui présentent une élasticité maximale en termes de prix et, de ce fait, leurs réponses devraient indiquer une plus grande propension au changement de mode de transport, d'où une perte réelle plus élevée. Étant donné que la réponse à la communication des griefs réfute fermement et à plusieurs reprises toute segmentation du marché, que ce soit par type de billets ou par type de passagers, on peut difficilement comprendre l'intérêt d'étudier la perte critique pour un seul sous-groupe de passagers. Enfin, on ne peut raisonnablement s'appuyer sur des résultats fondés sur les réponses à l'enquête apportées par les 47 passagers voyageant à titre non professionnel sur la liaison BRU-FRA qui ont répondu soit Oui soit Non à la question concernant le changement de mode de transport, étant donné que ces résultats n'ont pas de valeur d'un point de vue statistique¹³⁷. Il convient également de souligner que LH n'a pas procédé à

¹³⁵ Réponse à la communication des griefs, points 121-129.

¹³⁶ Voir le rapport du CRA, section 3.3.

¹³⁷ En fait, si l'on considère les voyageurs «à titre non professionnel» (de loisirs, voyageant pour rendre visite à des amis ou des parents et d'autres), la part des passagers qui changeraient de mode de transport est de 16 % (9 passagers sur 56). Compte tenu du petit nombre de réponses, l'intervalle de confiance (95 %) pour ce

la même analyse des différents indicateurs disponibles pour les passagers sensibles au facteur temps, par exemple les passagers d'affaires et les billets flexibles, bien que, par exemple, les passagers d'affaires représentent plus des trois quarts de tous les passagers sur cette liaison (voir le considérant 113 ci-dessus). Lorsque cette analyse a été réalisée par la Commission, les résultats obtenus ont à nouveau montré qu'une augmentation de prix de 10 % pour les passagers d'affaires serait rentable, ce qui tend à prouver une fois de plus que l'analyse de la perte critique, telle que présentée par les conseillers économiques de LH, ne va pas entièrement dans le sens de l'inclusion du train dans le même marché pour les passagers d'affaires.

- (135) En ce qui concerne la fiabilité des réponses à la question concernant le changement de mode de transport en faveur du train, LH fait valoir que le taux de réponse de 9 % en faveur du changement de mode de transport par les voyageurs aériens sur la liaison vers FRA est en réalité «*extrêmement modeste*» et qu'un chiffre plus réaliste, basé sur le comportement passé des clients, serait «*davantage de l'ordre de 10 à 20 %*»¹³⁸. Cet argument ne saurait être accepté car il s'agit d'une pure spéculation. Qui plus est, le fait que plusieurs voyageurs aient déjà emprunté le train mais qu'ils indiquent tout de même qu'ils ne changeraient pas de mode de transport pourrait au contraire donner davantage de poids à la question concernant le changement de mode de transport. En effet, ayant déjà voyagé en train dans le passé, ces passagers peuvent l'avoir jugé comme une solution de rechange médiocre; étant donné qu'ils ont déjà utilisé l'avion et le train, il n'y a aucune raison d'affirmer que leur réponse a moins de poids, bien au contraire. Il est aussi important de noter que l'enquête n'a pas abordé le sujet du but du voyage pour ces déplacements précédents en train. Le choix d'un mode de transport (avion ou train) peut varier pour la même personne en fonction des circonstances du voyage (par exemple, pour une réunion d'affaires ou à des fins de loisirs). En d'autres termes, un passager aérien vers FRA peut avoir utilisé le train dans le passé pour un voyage d'agrément, mais n'aurait pas opté pour ce mode de transport pour le voyage d'affaires qu'il a réalisé au moment de l'enquête.
- (136) En ce qui concerne l'évaluation comparative, LH fait valoir que «*l'évaluation comparative imprécise*» de la Commission ne saurait remplacer une «*analyse transparente et cohérente du point de vue logique de ses conclusions concernant les liaisons en question – par exemple, au moyen d'une analyse de la perte critique*»¹³⁹. En premier lieu, le fait que l'analyse de la perte critique soit une méthodologie quantitative ne la rend pas nécessairement appropriée pour analyser les résultats de l'enquête dans cette affaire. Comme cela a déjà été expliqué plus haut, une telle analyse repose sur des hypothèses très strictes qui ne correspondent pas à la manière dont les tarifs sont établis dans le secteur des transports aériens. L'approche comparative utilisée par la Commission était également transparente et n'a jamais eu la prétention, en soi, de fournir une

résultat varie de 6 à 29 %. Cela signifie que, sur la base du nombre de personnes sondées, il existe une probabilité de 95 % que la valeur réelle de la perte de passagers soit comprise entre une valeur minimale de 6 % et une valeur maximale de 29 %.

¹³⁸ Voir réponse à la communication des griefs, point 124.

¹³⁹ Voir réponse à la communication des griefs, point 126.

réponse à la question SSNIP. La Commission s'est fondée sur un ensemble de preuves, dont les réponses à l'enquête (et pas uniquement les réponses aux questions concernant le changement de mode de transport). Les réponses à l'enquête concernant la concurrence avec le chemin de fer ont été comparées avec celles portant sur d'autres liaisons et concernant la concurrence entre les compagnies aériennes. Les ordres de grandeur constatés au niveau des réponses sont nettement différents, de telle sorte que la Commission a jugé que ces éléments de preuve concordaient avec le fait que le train exerce une pression moindre (même si l'on tient compte de la formulation différente de la question sur le changement de mode de transport).

- (137) Les éléments de preuve décrits aux considérants 133 à 136 se rapportent à la pression concurrentielle exercée par le transport ferroviaire à l'heure actuelle, à savoir avant la réduction du temps de trajet à 3 heures. Ce gain de temps devrait augmenter dans une certaine mesure le niveau de substituabilité entre le transport ferroviaire et le transport aérien, mais il ne devrait pas infirmer les conclusions de l'analyse pour les passagers sensibles au facteur temps. Il est peu probable que la réduction du temps de trajet supprime les désavantages concurrentiels du transport ferroviaire en termes de temps de trajet total, de fréquences et d'horaires. Il est utile de préciser dans ce contexte que cette réduction du temps de trajet a été différée de plusieurs années en raison de problèmes liés aux travaux d'infrastructure. En effet, lorsque SN a décidé en [...] de proposer cette liaison en avril 2006, il était prévu que le nouveau temps de trajet de trois heures soit d'actualité dès 2006. [...] SN a tout de même décidé de se lancer, ce qui donne à penser qu'elle ne prévoyait pas que le train allait exercer une pression significative sur le transport aérien. Il a été demandé aux clients d'affaires si la réduction du temps de trajet à trois heures sur la liaison BRU-FRA était susceptible de faire du train une alternative compétitive à leurs yeux. Les réponses sont très partagées et ne permettent de tirer aucune conclusion ferme et définitive¹⁴⁰.
- (138) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que la Commission ne tient pas compte, à tort, de l'impact significatif qu'aura la réduction du temps de trajet par train sur le comportement des clients à compter de juillet 2009¹⁴¹. Elle soutient notamment que tant que la Commission ne peut démontrer clairement que la réduction du temps de trajet ne modifiera pas la situation avant la concentration, cette incertitude devrait profiter à LH et le train devrait être considéré comme appartenant au même marché que le transport aérien. Elle affirme qu'il existe, en tout état de cause, suffisamment d'éléments dans le dossier démontrant que la réduction du temps

¹⁴⁰ La Commission a reçu 26 réponses de clients d'affaires à ce questionnaire. Sur ces 26 clients:

1 seulement utilise déjà le train à l'heure actuelle;

7 ont répondu que le train serait une alternative compétitive;

1 a répondu que cela dépend;

1 a répondu que le train serait une alternative compétitive uniquement si les prix étaient compétitifs;

7 ont répondu que le train serait une alternative compétitive uniquement si les horaires étaient compétitifs;

3 ont répondu que le train ne serait pas une alternative compétitive, hormis dans des situations très spécifiques;

6 ont répondu que le train ne serait pas une alternative compétitive.

Étant donné que les horaires des trains ne subiront pas de modification significative, on estime que 16 réponses sont négatives ou plutôt négatives et 8 positives ou plutôt positives.

¹⁴¹ Réponse à la communication des griefs, points 130-134.

de trajet aura un impact significatif sur les passagers aériens. En particulier, ceux-ci sont nombreux à avoir indiqué que la rapidité était l'une des raisons pour lesquelles ils avaient choisi l'avion. LH mentionne aussi une présentation de la Deutsche Bahn, selon laquelle une amélioration de 10 % du temps de trajet induit une augmentation de 10 % de la demande en faveur des services ferroviaires.

- (139) Tout d'abord, il convient de noter que la Commission doit décider s'il est probable ou non qu'une concentration entraîne une entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective, et que la charge de la preuve n'est pas plus importante pour prouver que le train n'exerce pas une contrainte sur les services de LH/SN que pour prouver le contraire¹⁴². Ensuite, dans son analyse, la Commission tient compte de la situation actuelle du marché et de son évolution raisonnablement prévisible¹⁴³. La réduction du temps de trajet en train à partir de juillet 2009 est bien évidemment une évolution prévisible et est par conséquent prise en compte dans l'analyse. Sur la base des éléments décrits aux considérants 133 à 138, il y a lieu de conclure qu'il est plus probable qu'improbable que la réduction du temps de trajet n'augmentera pas suffisamment la pression exercée par le transport ferroviaire sur le transport aérien pour neutraliser l'incidence de la concentration sur la liaison BRU-FRA. Plus particulièrement, le fait que de nombreux passagers choisissent l'avion en raison de sa vitesse correspond tout à fait à l'analyse de la Commission en termes de temps de trajet total: le trajet en avion présentera toujours un avantage en termes de vitesse par rapport au trajet en train, de sorte que ces passagers continueront à voyager en avion et n'opteront pas pour le train. Quant à la règle empirique extraite de la présentation de la Deutsche Bahn, la Commission remarque en premier lieu que cette règle se fonde sur une extrapolation approximative des exemples de réduction du temps de trajet tirés du passé et que la fiabilité de cette extrapolation est contestable: par exemple, une réduction du temps de trajet de 15 % (ce qui correspond à la présente affaire) a conduit par le passé à des variations de la demande de -3 %, +23 % ou +55 %, selon le cas. Cela démontre que le temps de trajet n'est qu'un des nombreux facteurs qui déterminent l'interchangeabilité entre l'avion et le train. Les horaires sont un autre élément décisif (il s'agit de la deuxième raison la plus fréquemment invoquée dans l'enquête pour le choix de l'avion) et le train (avec son heure d'arrivée tardive le matin) conservera un désavantage concurrentiel par rapport à l'avion, malgré la réduction du temps de trajet. Cette conclusion vaut pour la période à prendre en compte aux fins du contrôle de la concentration et n'exclut pas qu'à plus long terme, le temps de trajet avec les trains à grande vitesse puisse encore être réduit et que la pression concurrentielle exercée par le train sur le transport aérien puisse s'en trouver renforcée, comme cela a déjà été constaté pour d'autres liaisons (par exemple Bruxelles-Londres).

¹⁴² Affaire C-413/06 P, Bertelsmann et Sony Corporation of America/Impala, arrêt du 10 juillet 2008, points 48 à 52.

¹⁴³ Voir les lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales en application du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, JO C 31 du 5.2.2007, p. 5, point 9.

- (140) L'enquête sur le marché a donc démontré que, sur la liaison BRU-FRA, le train n'exerce qu'une faible pression sur le transport aérien et qu'il est un concurrent plutôt lointain pour les parties. Dans la partie suivante, la Commission étudie l'incidence de l'opération sur la liaison BRU-FRA en utilisant d'autres définitions du marché, à savoir les marchés séparés des passagers sensibles et non sensibles au facteur temps et un marché global incluant tous les passagers. La Commission a identifié des problèmes de concurrence quelles que soient les définitions du marché.

Incidence de l'opération

Incidence pour les passagers non sensibles au facteur temps

- (141) Sur un marché de passagers non sensibles au facteur temps, même si la Deutsche Bahn était considérée comme appartenant au même marché que LH et SN, la concentration créerait un duopole entre LH/SN et la Deutsche Bahn, l'entité issue de la concentration représentant une part de marché de [50 à 60]*% De plus, la concentration réunirait les deux concurrents les plus proches.
- (142) Les résultats de l'enquête pour les passagers aériens voyageant avec un billet non flexible en classe économique démontrent que la pression exercée par le transport ferroviaire sur le transport aérien est limitée. En effet, l'enquête révèle que seuls 10 % de ces passagers ont déclaré qu'ils opteraient pour le train en cas d'augmentation des tarifs¹⁴⁴. Le fait que la concurrence intermodale soit moindre que la concurrence intra-modale est également démontrée par le fait que 38 % des passagers voyageant vers FRA avec un billet non flexible en classe économique n'ont pas consulté les tarifs/horaires de train lorsqu'ils ont réservé leur billet, alors que 64 % des passagers ont comparé les tarifs aériens entre les différentes compagnies sur la liaison BRU-BER et 66 % sur la liaison BRU- LGW¹⁴⁵. De même, 28 % des passagers voyageant vers FRA avec un billet non flexible en classe économique s'y étaient déjà rendus par avion au cours des douze derniers mois, alors que 47 % des passagers à destination de BER avaient déjà voyagé avec une autre compagnie aérienne vers BER au cours des douze derniers mois, et 55% avec une autre compagnie aérienne vers LGW¹⁴⁶.
- (143) Le fait que les parties soient les concurrents les plus proches (alors que le train est un concurrent plus lointain) est également prouvé par l'incidence de l'entrée de SN sur la liaison vers Francfort, à laquelle LH avait réagi en abaissant les tarifs de ses billets non flexibles en classe économique, comme l'illustre le graphique 2 ci-dessous: alors que le tarif net de LH sur cette liaison était supérieur à [...] * EUR jusqu'à l'arrivée de SN, il est descendu par la suite

¹⁴⁴ Annexe III, alinéa 83.

¹⁴⁵ Annexe III, alinéa 76. Étant donné que l'enquête n'a pas mesuré directement le degré concurrence entre LH et SN sur la liaison vers FRA, on peut utiliser, à titre comparatif, celui qui a été mesurée entre SN et LH sur la liaison vers BER.

¹⁴⁶ Annexe III, alinéa 84.

à [...] * EUR environ¹⁴⁷. Pendant la période suivant l'entrée de SN, les tarifs des billets non flexibles en classe économique de LH étaient en moyenne inférieurs de [...] *% aux tarifs moyens au cours de la période l'ayant précédée. Pendant l'ensemble de la période analysée, la Deutsche Bahn proposait des services ferroviaires sur cette liaison. La baisse importante des prix ayant résulté de l'entrée de SN prouve donc que la pression concurrentielle exercée par SN sur LH est supérieure à celle exercée par le train. Du fait que cette pression serait supprimée par la concentration, il est probable que les tarifs des billets non flexibles en classe économique seront ramenés aux niveaux antérieurs à l'entrée de SN.

Graphique 2: tarifs nets moyens des billets non flexibles en classe économique de LH et SN sur la liaison BRU – FRA¹⁴⁸

[CONFIDENTIEL]*

Source: données de LH et SN

- (144) La Commission a également obtenu des informations sur les tarifs pratiqués par la Deutsche Bahn sur la liaison BRU-FRA, qui montrent que les tarifs moyens des billets non flexibles en classe économique de LH et de SN sont respectivement plus de trois fois supérieurs et près de deux fois supérieurs aux tarifs moyens des billets *remboursables* en deuxième classe de la Deutsche Bahn. Bien que les différences de prix ne constituent pas en soi une indication de ce que deux produits se trouvent sur des marchés différents, des écarts de prix importants (tels que ceux observés en l'espèce) peuvent révéler l'ampleur de la distinction entre les produits. Cette observation est conforme à l'opinion selon laquelle la Deutsche Bahn n'est pas un concurrent aussi proche de SN et LH que ne le sont SN et LH entre elles.
- (145) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que l'analyse de la Commission n'est pas objective car elle ne tient pas compte du fait que [*la comparaison de l'évolution des recettes de LH sur la liaison BRU-FRA avec celle de ses recettes sur les autres liaisons allemandes dont les services se chevauchent montre une tendance générale similaire sur les quatre liaisons en question, résultant d'une décision stratégique spécifique prise par LH sans aucun lien avec l'entrée de SN sur le marché de la liaison BRU-FRA¹⁴⁹*]*. LH ajoute qu'après l'entrée de SN, l'évolution des recettes et du nombre de passagers sur la liaison a été sensiblement différente entre LH et SN, ce qui démontre que l'interaction concurrentielle entre elles est limitée.
- (146) La Commission n'est pas d'accord avec les arguments de LH. Premièrement, il est important de noter que le groupe de liaisons auquel il convient de comparer les tarifs sur la liaison BRU-FRA est celui des liaisons BRU-HAM et BRU-

¹⁴⁷ Cela suppose que les tarifs non flexibles en classe économique soient représentatifs des tarifs acquittés par les passagers non sensibles au facteur temps.

¹⁴⁸ Le graphique ainsi que les conclusions seraient les mêmes si les tarifs nets moyens sur la liaison FRA-BRU étaient pris en compte.

¹⁴⁹ Réponse à la communication des griefs, points 137-140.

MUC. Au moment où SN a commencé à proposer la liaison BRU-FRA, la liaison BRU-BER faisait déjà l'objet d'une concurrence entre Virgin Express et LH (et pas seulement entre LH et SN, comme sur les autres liaisons). Il semble donc raisonnable de cibler l'analyse sur les liaisons dont les structures de marché sont similaires. Deuxièmement, comme le démontre clairement le graphique 3 ci-dessous, *[il y a une différence entre l'évolution des tarifs moyens de LH sur la liaison BRU-FRA et celle de ses tarifs moyens sur les liaisons BRU-HAM et BRU-MUC avant et après l'entrée de SN sur la liaison BRU-FRA, ce qui montre que la présence de SN sur la liaison BRU-FRA a eu un effet sur les prix pratiqués par LH. Étant donné que la mesure stratégique spécifique prise par LH a été introduite sur toutes les liaisons, l'évolution à long terme des tarifs de LH sur la liaison BRU-FRA par rapport aux liaisons BRU-HAM et BRU-MUC ne peut être imputée clairement à cette mesure]**.

- (147) De plus, avant l'arrivée de SN, le tarif moyen BRU-FRA était *[différent]** des tarifs moyens sur les liaisons BRU-MUC et BRU-HAM, où LH était déjà en concurrence avec SN. Cette observation va également dans le sens de l'idée selon laquelle, avant l'entrée de SN, le train n'exerçait pas une pression significative sur les tarifs non flexibles en classe économique de LH.

Graphique 3: Recettes sur les billets non flexibles en classe économique sur la liaison BRU-FRA par rapport aux liaisons BRU-HAM et BRU-MUC

[CONFIDENTIEL]*

- (148) En conclusion, même si le train est considéré comme appartenant au même marché pour les passagers non sensibles au facteur temps, la concentration devrait réunir les deux concurrents les plus proches, SN et LH. La pression exercée par le train uniquement n'est donc pas jugée suffisante pour compenser l'élimination de la concurrence proche entre les parties. Cette situation ne devrait pas changer, pendant la période de contrôle de la concentration, du fait de la réduction du temps de trajet à 3h. En conséquence, la concentration risque d'entraver de façon significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché des passagers non sensibles au facteur temps.

Incidence pour les passagers sensibles au facteur temps

- (149) Sur un marché de passagers sensibles au facteur temps, le transport ferroviaire n'appartient pas marché en cause, ce qui signifie que la transaction ne donnerait pas lieu à un monopole sur cette liaison. Toutefois, même si le train était considéré comme faisant partie intégrante du marché en cause, les parties disposeraient encore d'une part de marché de *[80-90 %]** après la concentration; le train n'exercerait donc pas la moindre pression concurrentielle significative sur ces dernières.
- (150) La majorité des personnes ayant répondu à l'enquête sur le marché (clientèle d'affaires et concurrents) estiment que SN et LH sont en étroite concurrence sur la liaison BRU-FRA¹⁵⁰. La majorité de la clientèle d'affaires et plusieurs

¹⁵⁰ D'après les réponses à la question 32 du questionnaire adressé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase de l'enquête, 11 clients d'affaires sur 16 ayant répondu à la question estiment que LH et SN sont en

concurrents estiment par ailleurs que SN exerce une pression concurrentielle réelle sur LH, car la compagnie propose deux vols et constitue donc une alternative crédible pour les voyageurs sensibles au facteur temps¹⁵¹. Une minorité des personnes interrogées ne partagent pas ce point de vue et ont insisté sur le nombre limité de vols proposées par SN et sur le trafic d'acheminement bien plus important dont LH bénéficie sur cette liaison. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH ne conteste pas que la clientèle d'affaires et les agences de voyage considèrent clairement LH et SN comme les concurrents les plus proches sur cette liaison¹⁵².

- (151) Les données sur les tarifs donnent toutefois à penser que la pression concurrentielle exercée par SN sur LH avant la concentration pourrait ne pas être aussi forte que l'indiquent les seules parts de marché. [*description de l'incidence de l'entrée de SN sur les recettes de LH pour les passagers sensibles au facteur temps*]*, comme le montre le graphique 4 ci-dessous¹⁵³. Cela s'explique probablement par le nombre sensiblement plus important de vols proposés par LH par rapport à SN sur cette liaison; autrement dit, l'offre de LH est de meilleure qualité que celle de SN. Par ailleurs, la plupart des clients d'affaires sont liés à LH par des contrats d'entreprise globaux, rendant toute offre d'un autre transporteur moins attrayante à court terme.
- (152) Sur la base des seules données tarifaires, on pourrait donc faire valoir que LH se comporte sans tenir compte des passagers sensibles au facteur temps de SN, de telle manière que la concentration n'augmenterait pas sensiblement le prix des vols de LH. Cependant, après l'entrée en lice de SN, LH a réduit le nombre de fréquences quotidiennes sur cette liaison de 9 à 8, ce qui peut éventuellement expliquer [*description de l'évolution des tarifs de LH*]* et tendrait à confirmer que SN exerce une pression concurrentielle sur LH dans le cas des passagers sensibles au facteur temps. En tout état de cause, le fait que LH agisse indépendamment de son seul concurrent SN met également en exergue la position dominante que LH occupe s'agissant des passagers sensibles au facteur temps. La concentration renforcerait dès lors la position dominante de LH et entraverait donc sensiblement l'exercice d'une concurrence effective même si elle n'assied que superficiellement la position dominante de LH.

concurrence directe alors que pour 2 sur 16 seulement, c'est la Deutsche Bahn qui est en concurrence directe avec LH et SN (les 3 autres réponses étaient les suivantes: pas un proche concurrent, LX (via ZRH) et easyJet bien que cette dernière n'exploite pas la liaison).

¹⁵¹ D'après les réponses à la question 40 du questionnaire adressé aux clients d'affaires lors de la deuxième phase de l'enquête, 11 clients d'affaires sur 17 ayant répondu considèrent que SN exerce une pression concurrentielle réelle sur LH sur cette liaison; les 6 autres ne sont pas de cet avis. Les réponses à la question 32 du questionnaire adressé aux concurrents lors de la deuxième phase d'enquête sont plus mitigées: 4 clients d'affaires sur 9 ayant répondu à la question considèrent que SN exerce une pression concurrentielle réelle sur LH sur cette liaison; les 5 autres ne sont pas de cet avis.

¹⁵² Réponse à la communication des griefs, point 135.

¹⁵³ Cela suppose que les tarifs des billets flexibles en classe économique (ETS), des billets non flexibles en classe affaires (BNS) et les billets flexibles en classe affaires (BTS) sont représentatifs des tarifs applicables aux passagers sensibles au facteur temps.

Graphique 4: tarifs ETS, BNS et BTS nets moyens de LH et SN sur la liaison BRU – FRA

[CONFIDENTIEL]*

Source: données de LH et SN. Les tarifs ETS sont les tarifs des billets flexibles en classe économique, BNS les tarifs des billets non flexibles en classe affaires et BTS les tarifs des billets flexibles en classe affaires

- (153) Compte tenu du grand nombre de fréquences qu'elle offre, LH exerce indéniablement une forte pression concurrentielle sur SN qui disparaîtrait avec la concentration. Après l'opération, l'entité issue de la concentration pourrait fortement augmenter les tarifs de SN applicables aux passagers sensibles au facteur temps, puisque la seule autre alternative crédible pour ce type de passager réside dans les propres produits de LH sensibles au facteur temps. [*prévisions de l'entité issue de la concentration après l'opération en termes de fréquences*]*.
- (154) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que [*explication d'une décision stratégique de LH*]*. LH ajoute que l'analyse de la Commission relative au renforcement de la position dominante est formaliste et erronée¹⁵⁴. Elle allègue en particulier que les éléments factuels réunis par la Commission montrent que, pour la liaison BRU-FRA, la pression concurrentielle sur LH est exercée principalement par le train et non par SN. La Commission n'est pas convaincue par ces arguments. Tout d'abord, le nombre de passagers de LH en transit a enregistré une augmentation constante sur une base annuelle entre 2004 et 2007, passant de [300 000-350 000]* à [300 000-350 000]* passagers. Dès lors, la réduction des fréquences décidée par LH en 2006 a plus vraisemblablement été motivée par l'entrée en lice de SN sur la liaison que par la baisse du nombre de passagers en transit. Ensuite, la création ou le renforcement d'une position dominante est un concept clé dans le cadre du contrôle des concentrations, comme le soulignent le règlement sur les concentrations, les lignes directrices sur les concentrations horizontales¹⁵⁵ ainsi que la jurisprudence des juridictions communautaires. Même en admettant comme LH que, compte tenu de sa position dominante, la pression concurrentielle exercée par SN est faible, il n'en demeure pas moins qu'elle est toujours la pression existante la plus forte et qu'elle sera supprimée par la concentration, entraînant un renforcement de la position de LH. L'affirmation de LH selon laquelle Deutsche Bahn exerce une pression plus forte sur elle que SN n'est pas fondée et ne cadre pas avec l'analyse des tarifs effectuée par la Commission: [*comparaison des tarifs de LH, de DB et de SN*]*. Enfin, LH ne conteste pas que la concentration supprimerait la forte pression qu'elle exerce sur SN.

Incidence pour tous les passagers

- (155) Sur un marché englobant tous les passagers, la part de marché de l'entité issue de la concentration serait de [60-70]* %, comme indiqué par LH dans sa réponse à la communication des griefs. Sur ce marché, l'opération soulève

¹⁵⁴ Réponse à la communication des griefs, points 136 et 141-142.

¹⁵⁵ Règlement sur les concentrations, considérants 25-26. Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 4.

également des problèmes de concurrence car, SN étant considérée comme le plus proche concurrent de LH, l'opération entraînerait la disparition de la concurrence¹⁵⁶. Cela est également confirmé par l'analyse de la perte critique présentée au nom de LH, indiquant que, pour un marché englobant tous les passagers, la perte réelle de passagers sur la liaison BRU-FRA serait rentable en cas d'augmentation des prix de 10 %. Par conséquent, l'analyse de la perte critique ne va pas tout à fait dans le sens de l'inclusion du train dans le même marché pour tous les passagers.

- (156) Qui plus est, il est évident qu'après l'opération, l'entité issue de la concentration sera incitée à réduire les capacités (et donc à augmenter les tarifs pour les *deux* types de passagers): [*prévisions de LH après l'opération en ce qui concerne*¹⁵⁷]*.

Obstacles à l'entrée

- (157) La concentration risque donc d'avoir des effets anticoncurrentiels sur la liaison BRU-FRA pour les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps. Dans la situation actuelle, il est peu probable que ces problèmes de concurrence seront atténués par d'éventuelles entrées sur cette liaison. En effet, la liaison BRU-FRA est caractérisée par d'importants obstacles à l'entrée.
- (158) Un premier type d'obstacle à l'entrée est l'encombrement des aéroports aux deux extrémités de la liaison BRU-FRA. BRU et FRA sont tous deux des aéroports coordonnés avec un niveau élevé de saturation. FRA est encombré toute la journée et les concurrents ont unanimement souligné que l'accès aux créneaux horaires à FRA constitue l'un des principaux obstacles à l'entrée sur cette liaison.
- (159) L'enquête a par ailleurs fait ressortir que BRU était saturé dans une certaine mesure aux heures de pointe. Plus précisément, l'aéroport de Bruxelles a indiqué que BRU était encombré de 8 à 10h et de 18 à 20h. Le coordonnateur des créneaux horaires de BRU a indiqué à la Commission qu'il y a saturation entre 8h40-9h40 et 18h30-20h35 pour l'ensemble des mouvements et entre 6h20-7h10, 8h30-10h00 et 18h40-21h00 pour les départs¹⁵⁸. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH allègue une fois encore que BRU n'est pas un aéroport encombré puisqu'il est possible d'attribuer des créneaux horaires dans un délai de 30 minutes par rapport à l'heure demandée et que les capacités pourraient être facilement augmentées¹⁵⁹. La Commission n'est pas d'accord avec l'allégation d'absence totale d'encombrement. Les données fournies par le coordonnateur des créneaux montrent qu'un petit nombre de demandes de

¹⁵⁶ Étant donné que le marché englobant tous les passagers est composé de deux segments (sensibles ou non au facteur temps) et que l'opération pose des problèmes de concurrence sur chaque segment, la Commission peut également conclure qu'il en résulte nécessairement que l'opération donne lieu à des problèmes de concurrence sur le marché global.

¹⁵⁷ Annexe 10 à la réponse à la communication des griefs, alinéa 27.

¹⁵⁸ Voir les graphiques sur l'utilisation des créneaux horaires dans le document n° 2375 du dossier.

¹⁵⁹ Réponse à la communication des griefs, points 159-162.

créneaux horaires n'ont pas été satisfaites dans un délai de +/- 20 minutes par rapport à l'heure demandée¹⁶⁰. Qui plus est, le coordonnateur a indiqué que la capacité de BRU était limitée par des contraintes environnementales quant au nombre de mouvements nocturnes et que ces limites devenaient plus strictes à partir de 2009. Le coordonnateur des créneaux table donc sur une pénurie des créneaux disponibles pour les mouvements nocturnes à compter de 2010. Par ailleurs, le coordonnateur estime que l'encombrement en journée ne s'aggravera pas dans les années à venir. D'après l'aéroport de Bruxelles, la capacité des pistes pourrait être augmentée de 74 à 80 mouvements par heure, mais cela exigera «certains travaux comme des bretelles de dégagement rapide», et une telle expansion ne serait envisageable qu'avec l'aval des autorités responsables du contrôle du trafic aérien¹⁶¹. En outre, plusieurs concurrents ont pointé du doigt l'encombrement de BRU aux heures de pointe¹⁶².

- (160) En deuxième lieu, la liaison BRU-FRA est une liaison entre plates-formes de correspondance – autrement dit, elle relie les plates-formes de deux transporteurs en réseau¹⁶³. Bien que le marché en cause soit limité aux passagers O&D sur la liaison BRU-FRA, le fait que BRU et FRA soient respectivement des plates-formes de SN et de LH a son importance dans le cadre de l'évaluation de l'entrée potentielle d'autres compagnies aériennes. [70-80]*% du trafic sur cette liaison se compose de passagers en transit fréquentant essentiellement la plate-forme de LH à FRA, mais également, dans une moindre mesure, la plate-forme de SN à BRU. Par conséquent, la rentabilité globale des parties sur cette liaison est déterminée dans une très large mesure par le trafic en transit, contrairement à un transporteur de point à point qui ferait son entrée sur cette liaison pour ses passagers O&D. Celui-ci serait par conséquent découragé de le faire compte tenu de l'avantage dont jouit l'acteur établi en termes de coûts et de rentabilité lié à l'effet des plates-formes. Les obstacles à une liaison comportant une plate-forme majeure à une seule extrémité sont déjà importants, mais la situation est encore pire dans le cas d'une liaison entre plates-formes de correspondance dont les deux extrémités sont contrôlées par un transporteur national, en particulier lorsque les deux extrémités sont en fait sous le contrôle du même transporteur, comme ce serait le cas pour la liaison BRU-FRA après la concentration. En l'espèce, l'entité issue de la concentration pourrait coordonner la réponse de LH et de SN à l'entrée d'un concurrent afin de l'évincer du marché. Les concurrents ont

¹⁶⁰ Au cours de l'hiver 2007/08 et de l'été 2008, 2,3 % des demandes de créneaux pour les départs/arrivées tout au long de la journée n'ont pas été satisfaites dans un délai de 20 minutes et 6 % supplémentaires l'ont été dans les 20 minutes exactement.

¹⁶¹ Réponse de l'aéroport de Bruxelles à la question 14 du questionnaire envoyé lors de la première phase de l'enquête.

¹⁶² Ainsi, easyJet déclare BRU encombré, plus particulièrement entre 5h00-7h00 et 19h00-20h00.

¹⁶³ Une base opérationnelle est un aéroport où une compagnie aérienne (en réseau ou point à point) a installé un certain nombre de ses avions et de ses équipages et à partir duquel elle dessert plusieurs liaisons, créant ainsi une certaine présence sur le marché. Une plate-forme de correspondance est une base importante qu'une compagnie en réseau exploite en tant que point de transfert afin d'amener les passagers vers leur destination souhaitée (le système en étoile). Les transporteurs de point à point n'ont pas de plates-formes de correspondance.

confirmé qu'il est plus que probable qu'un nouvel arrivant sur une telle liaison entre plates-formes de correspondance enregistrera des pertes sur une longue période en raison de la réaction des transporteurs nationaux. En réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que SN est une compagnie aérienne en réseau faible qui n'exerce qu'une partie limitée de ses activités au niveau de sa plate-forme¹⁶⁴. Ainsi, l'offre O&D de SN à partir de BRU ne couvre que [0-5]* des 10 plus importants transports O&D long-courriers et [15-25]* des 25 plus importants transports O&D court-courriers au départ de BRU. Toutefois, même si SN est une compagnie aérienne en réseau plus faible que LH, il s'agit toujours de loin de l'acteur le plus important à BRU, où elle contrôle 32 % des créneaux horaires¹⁶⁵. En termes de nombre de passagers, SN transporte 35 % de l'ensemble des passagers à partir de et vers l'aéroport de BRU sur des liaisons court-courriers. En outre, LH n'aborde pas le fond de la question de la liaison entre plates-formes de correspondance, à savoir qu'un nouvel arrivant aura beaucoup de difficultés à concurrencer un acteur contrôlant les deux extrémités de la liaison grâce à ses plates-formes, voire sera dans l'impossibilité de le faire.

- (161) Un troisième obstacle à l'entrée est la nécessité d'exploiter la liaison à partir d'une base opérationnelle. LH et SN exploitent toutes les deux la liaison BRU-FRA grâce à une base à une extrémité de la liaison. L'existence d'une telle base permet de maîtriser sensiblement les coûts. L'enquête a montré qu'il est très rare qu'un transporteur fasse son entrée sur une liaison sans disposer d'au moins une base opérationnelle à une extrémité. La majeure partie des concurrents a indiqué n'exploiter aucune liaison sans disposer d'une base opérationnelle à une extrémité de la ligne au moins. Seul un petit nombre de transporteurs court-courriers autres que SN sont basés à BRU (essentiellement des compagnies charter telles que Jetairfly et Thomas Cook Airlines)¹⁶⁶ ou à FRA (Air Berlin). Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que la Commission insiste à tort sur la nécessité de disposer d'une base opérationnelle à l'une ou l'autre extrémité de la liaison comme condition préalable à l'entrée¹⁶⁷. LH cite les cas de VLM et d'Air Berlin qui desservent des liaisons sans disposer de base à l'une ou l'autre extrémité et de Flybe et KLM qui seraient prêtes à entrer sur des liaisons sans avoir aucune base opérationnelle, ni à une extrémité de la ligne ni à l'autre. Tous ces exemples sont néanmoins soit erronés, soit dépourvus de pertinence. Il est vrai qu'Air Berlin exploite un petit nombre de liaisons sans disposer d'une base à l'une ou l'autre extrémité, mais ces liaisons représentent moins de 8 % du nombre total de liaisons exploitées par cette compagnie¹⁶⁸. VLM n'exploite qu'une liaison à partir de BRU (et non deux comme affirmé par LH) et dispose d'un seul avion

¹⁶⁴ Réponse à la communication des griefs, point 163.

¹⁶⁵ Chiffres de l'été 2008, voir le site web du coordonnateur des créneaux horaires de Bruxelles (www.brucoord.org). LH/LX est en fait la deuxième compagnie aérienne la plus importante en termes de créneaux horaires à BRU, 10% des ces derniers créneaux lui étant réservés au cours de l'été 2008. La troisième compagnie aérienne la plus importante est Jet Air Fly, avec 5 %.

¹⁶⁶ BRU est l'aéroport d'attache du transporteur indien Jet Airways pour ses vols long-courriers. VLM a également une petite base à BRU avec un avion.

¹⁶⁷ Réponse à la communication des griefs, point 172.

¹⁶⁸ Voir la réponse d'Air Berlin du 23 avril 2009.

attaché à BRU. Flybe a déjà clairement indiqué à la Commission qu'elle ouvrirait des liaisons entre BRU et l'Allemagne à la seule condition de pouvoir ouvrir une base à l'aéroport de BRU¹⁶⁹. KLM a déjà clairement déclaré qu'en tant que transporteur en réseau, elle n'exploite pas de liaisons sans disposer d'une base à une extrémité de la ligne et qu'elle n'envisage pas d'ouvrir une base à BRU ni à l'une ou l'autre extrémité d'une des liaisons en cause¹⁷⁰.

- (162) Il existe un quatrième obstacle à l'entrée sur le marché: SN et LH sont largement présentes sur le marché, respectivement à BRU et FRA. SN relie 61 destinations à partir de BRU et LH 159 destinations¹⁷¹ à partir de FRA. L'enseigne des deux parties est très connue sur leur marché intérieur et elles disposent d'avantages concurrentiels en termes de marketing et de publicité sur les marchés belge et allemand. Les deux parties ont par ailleurs scellé des accords d'entreprise globaux avec les principaux clients d'affaires belges et allemands, qui pourraient rendre les offres d'autres concurrents sur la liaison BRU-FRA moins attrayantes¹⁷². Un concurrent n'ayant qu'une faible voire aucune présence commerciale à BRU et à FRA sera donc dissuadé d'entrer sur cette liaison. En réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que SN est faible même sur son marché intérieur et, en tout état de cause, beaucoup plus faible que LH en Allemagne¹⁷³. SN jouit toutefois toujours d'une très forte présence sur le marché belge, avec laquelle aucun éventuel arrivant ne peut rivaliser. En outre, comme le montre l'analyse de l'obstacle de la liaison entre plates-formes de correspondance, la barrière à l'entrée n'est pas due à la seule présence de SN sur le marché, mais à la présence cumulée de SN et LH sur ce marché dans les deux pays.

Éventuelle entrée d'autres transporteurs sur la liaison BRU-FRA

- (163) Aucun transporteur n'a indiqué à la Commission avoir l'intention d'entrer sur la liaison BRU-FRA dans les conditions actuelles compte tenu des obstacles à l'entrée mentionnés aux considérants 157 à 162.
- (164) Les parties indiquent qu'Air Berlin pourrait être un nouvel arrivant sur cette liaison. Air Berlin est un transporteur allemand «hybride», à savoir une compagnie aérienne de point à point ayant opté pour certaines caractéristiques spécifiques à une compagnie aérienne en réseau. Plusieurs de ses appareils sont attachés à l'aéroport de FRA à partir duquel elle exploite 17 liaisons.
- (165) La Commission n'a toutefois trouvé aucun élément de preuve convaincant indiquant qu'Air Berlin a l'intention d'entrer sur la liaison BRU-FRA. Air Berlin a notamment fait savoir qu'elle n'avait jamais plaidé pour une entrée sur

¹⁶⁹ Voir le compte rendu de la réunion avec Flybe du 18 février 2009.

¹⁷⁰ Voir la réponse de KLM aux questions 42 et 48 du questionnaire envoyé lors de la première phase de l'enquête.

¹⁷¹ 111 liaisons court-courriers et 48 liaisons long-courriers.

¹⁷² À titre d'exemple, SN a conclu un accord d'entreprise avec 27 des 50 plus grandes entreprises belges et LH avec 45 des 50 principales entreprises allemandes.

¹⁷³ Réponse à la communication des griefs, point 164.

la liaison BRU-FRA¹⁷⁴ et qu'elle n'entrera pas sur cette liaison¹⁷⁵. La Commission a demandé et reçu d'Air Berlin un grand nombre de documents internes sur cette question, lesquels confirment ses déclarations.

- (166) Ces déclarations sont aussi confirmées par l'analyse de la Commission relative aux motivations d'Air Berlin. Premièrement, l'entrée sur la liaison BRU-FRA ne cadrerait pas avec le modèle économique d'Air Berlin. En tant que compagnie à bas prix, Air Berlin exploite des avions relativement gros (en général de 150 places tels que l'Airbus 319 ou le Boeing 737) et propose des prix bas afin d'atteindre des taux de remplissage élevés. Bien qu'Air Berlin soit un transporteur hybride disposant d'un réseau (limité), FRA n'est pas une plate-forme pour cette compagnie. Dès lors, si elle devait entrer sur la liaison BRU-FRA, Air Berlin n'y interviendrait que d'un point à l'autre. Compte tenu de son modèle économique, Air Berlin ne devrait donc pas entrer sur des liaisons telles que BRU-FRA dont le trafic O&D n'est pas très important, en particulier si ces liaisons sont à vocation commerciales et nécessitent donc plus qu'une fréquence quotidienne¹⁷⁶. Deuxièmement, Air Berlin n'a qu'une présence commerciale limitée à FRA et n'exerce aucune activité à BRU. Air Berlin exploite moins d'1,5 % de l'ensemble de ses vols à partir de FRA, par rapport à plus de 63 % des vols exploités par LH/LX¹⁷⁷. Les informations communiquées par Air Berlin montrent que cette compagnie est relativement méconnue des voyageurs belges, contrairement à SN et LH: moins de 10 % des voyageurs belges connaissent Air Berlin de nom, contre 96 % pour SN et 88 % pour LH¹⁷⁸. Troisièmement, Air Berlin a précédemment tenté d'entrer sur une liaison entre plates-formes de correspondance dont les deux plates-formes appartiennent au groupe LH/LX (ZRH-FRA) et s'est retirée après une saison¹⁷⁹.
- (167) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que la Commission a accepté sans réserve les allégations non fondées d'Air Berlin quant à son incapacité et son absence de projet d'entrer sur cette liaison¹⁸⁰. Or, la Commission s'est tout particulièrement penchée sur la question de l'entrée éventuelle d'Air Berlin sur les liaisons concernées. Afin de déterminer si les déclarations d'Air Berlin étaient exactes, la Commission a invité la compagnie à lui présenter des documents internes sur la base d'une décision au titre de l'article 11, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations, plutôt que d'une

¹⁷⁴ Voir la réponse d'Air Berlin à la question 29 du questionnaire envoyé lors de la deuxième phase de l'enquête.

¹⁷⁵ Voir le compte rendu de la réunion avec Air Berlin du 11 mars 2009.

¹⁷⁶ Par exemple, en tablant sur le fait qu'Air Berlin entre avec deux fréquences quotidiennes et atteigne un taux de remplissage de 70 % (ce qui semble très prudent), elle aurait besoin de 153 000 passagers par an.

¹⁷⁷ Source: données Paxis.

¹⁷⁸ Voir le document d'Air Berlin intitulé «Diapositive 7» (document n° 2245).

¹⁷⁹ Pendant la saison estivale 2006, Air Berlin est entrée sur la liaison ZRH-FRA, entraînant une augmentation de la capacité de 30 % sur la liaison. LH/LX n'a pas été autorisée à augmenter la fréquence en raison des engagements pris dans le cadre de la fusion entre LH/LX mais a tout de même augmenté ses capacités de 8 % en changeant d'appareils. Air Berlin s'est retirée à la fin de la saison. Source: données OAG.

¹⁸⁰ Réponse à la communication des griefs, points 167-171.

simple demande d'informations, permettant ainsi de recourir à des amendes, en application de l'article 14 de ce règlement, en cas d'information incomplètes de la part d'Air Berlin. En outre, la Commission ne fonde pas sa conclusion sur les seules déclarations d'Air Berlin mais également sur l'analyse factuelle présentée aux considérants 163 à 166.

- (168) Les parties font également valoir qu'easyJet est un nouvel arrivant potentiel sur cette liaison. La Commission n'a toutefois trouvé aucun élément de preuve convaincant montrant qu'easyJet avait l'intention d'entrer sur la liaison BRU-FRA. Cette compagnie ne possède pas de base opérationnelle ni à BRU ni à FRA, sa présence sur le marché à BRU est plutôt limitée (quatre liaisons desservies) et elle n'exerce aucune activité à FRA. N'étant pas un transporteur en réseau, elle ne bénéficierait pas d'un trafic d'acheminement en cas d'entrée sur la liaison.
- (169) La compagnie aérienne commerciale VLM a indiqué qu'elle avait envisagé par le passé d'entrer sur la liaison BRU-FRA mais que ses plans n'avaient pas abouti en raison d'importants obstacles sur cette liaison, en particulier l'absence de créneaux horaires à FRA¹⁸¹. Selon les dires de VLM, il est «quasiment impossible d'obtenir des créneaux horaires à FRA». VLM n'a qu'une présence limitée sur le marché à BRU (un seul appareil attaché à l'aéroport et une seule liaison desservie) et aucune présence sur le marché à FRA. Le 11 mars 2009, VLM a annoncé qu'elle entrerait sur la liaison ANR-FRA à compter de mai 2009. Elle a toutefois indiqué à la Commission qu'elle n'avait pu entrer sur la liaison ANR-FRA que grâce aux créneaux horaires de FRA que lui avait prêtés sa société-mère, Air France, le temps de la crise économique. Air France a fermé la liaison Lyon-Francfort à partir de mai 2009 en raison de la situation économique mais devait utiliser les créneaux horaires à FRA pour ne pas qu'ils soient remis dans le pool des créneaux, ce qui aurait représenté une perte significative compte tenu de la valeur économique des créneaux horaires de FRA. Le 10 mars 2009, la Commission a adopté une proposition de règlement visant à modifier temporairement les règles du «créneau utilisé ou perdu» en ce qui concerne les créneaux horaires dans les aéroports européens¹⁸². Il est dès lors probable qu'Air France a prêté les créneaux horaires à VLM dans le but premier de maintenir ses droits acquis sur ces créneaux. Une fois la crise terminée, Air France reprendra vraisemblablement les créneaux prêtés à VLM et cette dernière sera alors obligée de fermer la liaison ANR-FRA. En tout état de cause, les vols de VLM à partir d'ANR ne devraient pas exercer une pression suffisante sur l'entité issue de la concentration effectuant des vols à partir de BRU.
- (170) Pour plusieurs compagnies charter, BRU est une base opérationnelle. Néanmoins, une large proportion des sièges sur leurs vols sont vendus dans le cadre de vacances à forfait. La Commission a établi dans des affaires

¹⁸¹ Voir le compte rendu de la réunion du 18 février 2009 avec VLM.

¹⁸² Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil modifiant le règlement (CEE) n° 95/93 du 18 janvier 1993 fixant des règles communes en ce qui concerne l'attribution des créneaux horaires dans les aéroports de la Communauté (COM/2009/0121 final COD 2009/0042)

antérieures¹⁸³ que les vacances à forfait incluant des sièges sur des vols charters n'appartenaient pas au même marché de produits que les vols réguliers. En tout état de cause, la Commission n'a trouvé aucun élément de preuve convaincant montrant que ces compagnies charter avaient l'intention d'entrer sur la liaison BRU-FRA. Cette dernière étant essentiellement une liaison commerciale, elle ne correspond de toute évidence pas à leur profil.

- (171) Selon les parties, puisque Ryanair dispose d'une base aux deux extrémités de la liaison BRU-FRA, à savoir à Bruxelles-Charleroi (CRL) et à Frankfurt-Hahn (HHN), cette compagnie est un nouvel arrivant potentiel sur cette liaison. Toutefois, même si cela devait être le cas, un service entre Charleroi et Hahn ne pourrait être considéré comme une alternative concurrentielle au service entre deux aéroports principaux que dans le cas des passagers non sensibles au facteur temps, car les services entre deux aéroports secondaires constituent généralement une alternative encore moins intéressante que les services reliant un aéroport principal et un aéroport secondaire. En outre, la Commission n'a pas trouvé d'éléments de preuve convainquants attestant de la volonté de Ryanair d'entrer sur la liaison CRL-HHN.
- (172) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH fait valoir que l'effet combiné de l'entrée de VLM et l'amélioration du transport ferroviaire sera de loin supérieur à la pression concurrentielle minimale exercée par les deux fréquences actuelles de SN¹⁸⁴. Elle ne conteste toutefois pas que l'accès de VLM aux créneaux horaires à FRA soit uniquement temporaire et lié à la crise actuelle ainsi qu'à la règle du «créneau utilisé ou perdu». Par conséquent, il n'est pas nécessaire de déterminer si la pression combinée exercée par VLM à partir d'ANR et le train à grande vitesse suffiront à neutraliser l'incidence de la concentration en éliminant la concurrence directe entre LH et SN. En tout état de cause, la Commission estime qu'il est peu probable que le cumul de ces deux contraintes très faibles exerce une pression suffisante sur l'entité issue de la concentration, laquelle serait la seule compagnie aérienne proposant des vols de BRU à FRA.
- (173) L'enquête de la Commission a en outre cherché à établir si la concentration peut donner lieu à une expansion des services ferroviaires. Contrairement au transport aérien, les capacités des transports ferroviaires sont irrégulières. Les trains ICE à grande vitesse opérant sur la ligne Bruxelles-Francfort ont généralement une capacité de 454 passagers, à savoir 9 fois supérieure à celle des appareils Fokker 50 exploités par VLM. Dès lors, l'ajout d'une nouvelle fréquence ferroviaire reviendrait à ajouter 330 000 sièges sur le marché et entraînerait de sérieuses baisses de recettes pour l'ensemble des acteurs du marché. Il est donc fort peu probable que Deutsche Bahn adopte une telle stratégie. Qui plus est, d'après les horaires annoncés par la Deutsche Bahn à compter de juillet 2009, le nombre de fréquences reste identique à celui proposé avant la réduction du temps de trajet.

¹⁸³ M.4439 – Ryanair/Aer Lingus.

¹⁸⁴ Réponse à la communication des griefs, points 143-146.

Conclusion

(174) L'opération conduirait donc à un monopole sur la liaison BRU-FRA pour les passagers sensibles au facteur temps. Elle supprimerait aussi la concurrence étroite entre LH et SN pour les passagers non sensibles au facteur temps et, même si l'entité issue de la concentration devait être confrontée à la concurrence du train, la pression des services ferroviaires ne serait pas suffisante pour compenser la disparition de cette concurrence. Il existe de nombreux obstacles à l'entrée et la Commission n'a trouvé aucun élément de preuve convaincant montrant que d'autres compagnies aériennes entreraient sur cette liaison, que ce soit à court ou moyen terme, et qu'elles exerceraient donc une pression concurrentielle sur les parties, aux conditions prévalant actuellement sur le marché. Pour ces raisons, il est conclu que l'opération entraverait de manière significative une concurrence effective sur la liaison BRU-FRA, même si une autre définition du marché était retenue, à savoir les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps, et donc également l'ensemble des passagers.

b. Bruxelles-Munich

(175) La liaison Bruxelles-Munich (BRU-MUC) est une liaison O&D ayant comptabilisé [200 000-250 000]* passagers en 2008; elle accueille en outre un grand nombre de passagers en transit, pour un nombre total de [350 000-400 000]* passagers en 2008. Selon les résultats de l'enquête auprès des passagers, cette liaison est très fortement centrée sur les voyages d'affaires, [70-80]*% de tous les passagers O&D voyageant à des fins professionnelles. Le transport O&D sur cette liaison a une valeur de marché approximative de [0-50]* millions d'EUR. Munich ne compte qu'un aéroport¹⁸⁵.

(176) LH exploite 8 fréquences quotidiennes pour 3 dans le cas de SN. Aucune autre compagnie aérienne ne propose un service concurrent direct. La part de marché cumulée des parties sur cette liaison équivaut donc à 100 % des vols directs.

(177) Le tableau 3 ci-dessous indique les parts de marché pour les passagers sensibles au facteur temps (TS), non sensibles au facteur temps (NTS) et l'ensemble des passagers.

¹⁸⁵ L'aéroport de Memmingen (FMM) est parfois considéré comme un aéroport secondaire potentiel pour Munich. FMM est situé à 119 km du centre de Munich et peut être rejoint en voiture en 80 minutes. Aucune connexion directe train/bus n'est proposée vers Munich. FMM n'est actuellement exploité que par la compagnie aérienne à bas prix/charter TUIfly pour un petit nombre de vols nationaux ou pour des destinations de loisirs. Le 18 mars 2009, Ryanair a annoncé qu'elle allait ouvrir une base à FMM et exploiter sept liaisons à partir de fin avril 2009. Il est peu probable que FMM soit substituable à MUC, sauf pour un très petit nombre de passagers particulièrement non sensibles au facteur temps. Dans tous les cas, rien n'indique qu'une compagnie aérienne puisse desservir BRU à partir de FMM dans un avenir proche.

Tableau 3: trafic BRU-MUC O&D - 2008

	Chiffres de 2008 pour BRU-MUC		
	TS	NTS	Tous les passagers
	[40 000-50 000]* passagers	[150 000-200 000]* passagers	[200 000-250 000]* passagers
SN	[40-50]*%	[30-40]*%	[30-40]*%
LH (y compris LX)	[50-60]*%	[60-70]*%	[60-70]*%
Cumul	100%	100%	100%

Source: chiffres de vente fournis par les parties.

Concurrence intermodale

(178) Les parties allèguent que, dans le cas de la liaison BRU-MUC, les services ferroviaires constituent une alternative concurrentielle au transport aérien. Toutefois, le trajet en train dure presque deux fois plus longtemps que le transport aérien (7 heures par rapport à 4 heures); par ailleurs, un très petit nombre de passagers (moins de 4 % de l'ensemble des passagers voyageant sur cette liaison O&D en 2007) optent effectivement pour le train entre Bruxelles et Munich. Alors qu'un nombre isolé de personnes interrogées a indiqué que le train pourrait être une alternative pour certains passagers non sensibles au facteur temps et soucieux du prix, les résultats de l'enquête sur le marché ont en l'espèce révélé que les lignes ferroviaires ne constituent pas une alternative concurrentielle au transport aérien sur la liaison BRU-MUC. Ce constat vaut tant pour les passagers sensibles que non sensibles au facteur temps.

(179) En réponse à l'enquête réalisée par la Commission auprès des passagers sur la liaison BRU-MUC, seuls 16% des passagers ont indiqué avoir également vérifié les tarifs des billets de train lors de la réservation de leur vol sur la liaison BRU-MUC¹⁸⁶. À peine 4 % des passagers de compagnies aériennes ont répondu qu'ils auraient décidé de voyager en train si le billet d'avion avait été de 5 à 10 % plus cher¹⁸⁷. Seulement 12 % des passagers ont affirmé avoir déjà voyagé en train sur cette liaison¹⁸⁸.

Incidence de l'opération

(180) L'opération donnerait naissance à un monopole sur cette liaison tant pour les passagers sensibles au facteur temps que pour les autres et par extension également sur un marché englobant tous les passagers.

¹⁸⁶ Annexe III, alinéa 78.

¹⁸⁷ Annexe III, alinéa 82.

¹⁸⁸ Annexe III, alinéa 84.

- (181) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique que la Commission n'a pas correctement analysé les pressions concurrentielles sur la liaison BRU-MUC. LH précise qu'«à la lumière de ces différences évidentes et significatives entre les situations respectives des parties, il incombe à la Commission de mener une étude sérieuse du degré d'interaction concurrentielle entre les parties. Par conséquent, il est surprenant de constater que l'enquête réalisée auprès des passagers et commandée par l'équipe chargée de l'affaire ne comportait aucune question permettant d'établir si et dans quelle mesure les deux compagnies sont des concurrents (directs) sur la liaison BRU-MUC, à l'instar de celle reprise dans le questionnaire sur BRU-BER et BRU-GVA»¹⁸⁹.
- (182) LH a eu la possibilité de commenter à deux reprises les questions de l'enquête réalisée auprès des passagers, et il a été tenu compte de ses observations dans la mesure jugée appropriée. Aucune des observations formulées par LH ne comportait l'une quelconque des critiques visées au considérant 181. Jusqu'à la réponse à la communication des griefs, LH avait en fait allégué que cette liaison ne susciterait aucune préoccupation en matière de concurrence en raison de la menace d'une entrée potentielle d'Air Berlin ou d'easyJet et de la pression qu'une telle menace ferait peser sur LH/SN¹⁹⁰. Jusqu'à la réponse à la communication des griefs, LH n'a jamais affirmé que LH et SN étaient, au mieux, des concurrents éloignés.
- (183) En fait, LH a fait montre d'un manque total d'intérêt dans une analyse empirique sur la liaison de Munich à l'entame de la phase II. Les observations du conseiller économique de LH dans la réponse à la demande de la Commission concernant des données relatives aux tarifs sur cette liaison en témoignent: «sur ce point, les parties n'ont avancé aucun argument indiquant que les transporteurs aériens tiers exercent actuellement une pression, mais ont souligné entre autres l'entrée de divers transporteurs. Il semblerait donc que les données que vous avez demandées ne permettraient pas de tirer une quelconque conclusion sur ces arguments, bien qu'elles puissent évidemment s'avérer utiles pour revérifier dans quelle mesure il existe réellement une interaction concurrentielle solide avant la concentration entre les parties sur cette liaison. L'analyse concernant cette liaison (qui ne se rapportait pas directement aux arguments des parties) est donc peut-être moins prioritaire que pour certaines autres liaisons?»¹⁹¹. Le conseiller économique de LH a donc considéré que les données relatives aux tarifs pratiqués sur la liaison BRU-MUC étaient uniquement utiles pour «revérifier» le poids de la pression concurrentielle exercée par LH et SN entre elles, ce qui n'était en tout cas pas l'argument des parties. Une telle analyse n'était donc pas une priorité. Il semble donc très surprenant que LH allègue que la Commission «avait accès aux détails des recettes et des données concernant les passagers appartenant aux deux parties. Toutefois, dans sa communication des griefs, la Commission a choisi de ne pas non plus tenir compte de cette source de preuves

¹⁸⁹ Réponse à la communication des griefs, point 153.

¹⁹⁰ Voir le formulaire CO, point 240.

¹⁹¹ Courriel «M.5335 Lufthansa/SNAH - follow-up on call re. data request to parties» [Suivi de l'appel concernant les demandes de renseignements aux parties] du 20 janvier 2009, 16h20.

empiriques, bien qu'elle s'en soit fortement inspirée pour tirer des conclusions sur l'interaction concurrentielle sur d'autres liaisons. Si elle avait considéré les données sur les recettes même de manière superficielle, il lui serait apparu que la simple hypothèse d'une «forte pression concurrentielle» était peu étayée dans les faits.»¹⁹².

- (184) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique par ailleurs que la concurrence entre LH et SN sur cette liaison avant la concentration est faible en raison des positions respectives différentes des parties aux yeux des clients. En effet, LH considère que SN est essentiellement une compagnie aérienne «à prestations minimales» proposant une offre bien plus basique aux clients que celle de LH. Par ailleurs, alors que le trafic de LH sur la liaison BRU-MUC consiste à [50-60]*% de passagers en transit, celui de SN est O&D à [90-100]*%. Enfin, SN a une marque bien plus faible et ses clients sont très peu fidèles à la marque, comme en témoigne la faible utilisation par les clients de SN du programme de fidélisation sur cette liaison par rapport à celle des clients de LH. LH conclut que LH et SN exercent une très faible pression concurrentielle l'une sur l'autre en partant des deux observations suivantes. [*comparaison des tarifs de LH et de SN*]*. Ensuite, les recettes mensuelles de LH et SN évoluent très différemment, ce qui atteste du manque d'interdépendance des parties au niveau de leur comportement commercial.
- (185) Le type de preuves sur les tarifs présenté dans la réponse à la communication des griefs (et en particulier l'analyse des différences de prix) ne constitue pas *en soi* un facteur décisif pour une délimitation particulière du marché ou l'analyse du degré de concurrence entre deux produits, car l'analyse des prix peut uniquement être considérée comme une approximation du test SSNIP. Au lieu de cela, un modèle de demande permettant une évaluation de l'élasticité des prix propres et croisés de deux produits serait l'unique outil empirique capable d'établir avec une certaine précision le niveau de concurrence entre deux produits (pour autant que les données le permettent). Dès lors, toute conclusion tirée de l'analyse des prix doit être complétée par d'autres preuves issues de l'étude du marché ou de l'enquête réalisée auprès des passagers (de la même manière que la Commission l'a fait pour la liaison BRU-FRA ou pour la délimitation du marché des produits).
- (186) En effet, invitée à préciser si son système de gestion du rendement contrôle LH sur la liaison BRU-MUC, SN a souligné que bien que [*description du système de gestion du rendement de SN et de sa stratégie*¹⁹³]*. LH étant l'unique concurrent de SN sur la liaison de Munich, toute modification du comportement de LH aura un impact direct sur SN. De plus, SN remarque aussi que [*description du système de gestion du rendement de SN et de sa stratégie*]*. Il est donc évident que SN tient au moins compte de l'approche de LH et qu'elle est clairement en concurrence avec celle-ci. Un simple graphique précisant les rendements divergents de deux compagnies aériennes ne peut dès lors pas être utilisé à *lui seul* pour alléguer que ces deux compagnies ne sont

¹⁹² Point 154 de la réponse à la communication des griefs.

¹⁹³ Réponse à la question n° 6 du Questionnaire Q33.

pas concurrentes, puisque le mémoire de SN montre clairement que cette compagnie tient compte du comportement de LH.

- (187) Deuxièmement, même si SN exerce une pression faible sur LH, il s'agit de la seule exercée sur cette compagnie aérienne dominante et la concentration débouchera donc sur un monopole. Dès lors, une réduction des capacités est probable après la concentration, les deux compagnies aériennes internalisant leurs décisions en matière de capacités, et les clients devront s'attendre à une augmentation des tarifs moyens. [*Prévisions de LH après l'opération en ce qui concerne les capacités*¹⁹⁴]*. L'entité issue de la concentration pourrait tout aussi bien décider qu'en tant que transporteur aérien actif, SN doit quitter la liaison BRU-MUC et qu'elle ne soit qu'un transporteur commercial sur les vols de LH.
- (188) Troisièmement, l'enquête sur le marché a dans tous les cas confirmé l'existence d'une pression concurrentielle entre SN et LH¹⁹⁵. Quelle que soit la différence entre les modèles de réseau de SN et LH, comme le souligne LH dans sa réponse à la communication des griefs¹⁹⁶, la quasi-totalité des clients d'affaires ont indiqué qu'ils voyageaient sur les deux compagnies aériennes et comparaient les prix entre LH et SN sur cette liaison¹⁹⁷. La majorité d'entre eux estiment qu'en offrant le nombre de fréquences requis par les passagers sensibles au facteur temps, SN exerce effectivement une pression concurrentielle réelle sur LH (même si certains clients d'affaires tendent à préférer LH pour ses fréquences)¹⁹⁸.
- (189) En conclusion, quel que soit le degré de concurrence avant la concentration entre les vols de LH et de SN, il reste qu'il s'agit de la seule pression exercée sur les deux concurrent à l'heure actuelle et que c'est précisément cette contrainte que la concentration va supprimer. La concentration risque donc d'avoir des effets anticoncurrentiels sur la liaison BRU-MUC pour les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps ainsi que pour un marché éventuel englobant tous les passagers.

¹⁹⁴ Annexe 10 à la réponse à la communication des griefs, alinéa 37.

¹⁹⁵ Selon la Q50 du questionnaire phase II concernant la clientèle d'affaires, 9 clients d'affaires sur 24 répondent qu'ils considèrent que SN exerce une pression concurrentielle réelle alors que 7 autres sont d'un avis contraire, essentiellement en raison du nombre plus limité de fréquences/horaires (sans évoquer la «différence de positionnement des compagnies aériennes» pour motiver leur choix). 8 sur 24 n'ont pas répondu à la question.

¹⁹⁶ Réponse à la communication des griefs, point 152.

¹⁹⁷ Selon la Q46 du questionnaire phase II réservé à la clientèle d'affaires, 20 clients d'affaires sur 24 optent pour les deux compagnies pour voler sur la liaison BRU-MUC, alors qu'un sur 24 choisit LH et non SN. Trois autres n'ont pas répondu à cette question. Selon la Q47 du questionnaire phase II, 20 clients d'affaires sur 24 comparent les deux compagnies en ce qui concerne la liaison BRU-MUC et 1 sur 24 ne les compare pas. Trois d'entre eux n'ont pas répondu à cette question.

¹⁹⁸ LH propose huit vols quotidiens et SN trois mais les deux compagnies programment au moins un vol le matin, l'après-midi et le soir, et ce dans les deux directions.

Obstacles à l'entrée

- (190) Ces préoccupations en matière de concurrence ne devraient pas être apaisées par une entrée potentielle sur cette liaison. En effet, la liaison BRU-MUC est caractérisée par d'importants obstacles à l'entrée.
- (191) Un premier type d'obstacle est le fort encombrement aux aéroports des deux côtés de la liaison BRU-MUC. Comme montré ci-dessus aux considérants 158 et 159 dans l'analyse de la liaison BRU-FRA, BRU est saturé dans une certaine mesure aux heures de pointe. MUC est également un aéroport coordonné et avec un nombre de créneaux horaires limité aux heures de pointe, à savoir entre 7h et 11h ainsi qu'entre 17h et 20h, selon les chiffres transmis par le coordonateur allemand des créneaux horaires. Les concurrents ont en effet indiqué que l'accès aux créneaux horaires à MUC constitue un obstacle important à l'entrée sur cette liaison.
- (192) Ensuite, la liaison BRU-MUC est une liaison entre plates-formes de correspondance – autrement dit, elle unit les plates-formes de deux transporteurs en réseau. Bien que le marché en cause soit limité aux passagers O&D sur la liaison BRU-MUC, le fait que BRU et MUC soient respectivement des plates-formes de SN et de LH a son importance dans le cadre de l'évaluation de l'entrée potentielle d'autres compagnies aériennes. Environ [40-50]*% du trafic sur cette liaison est actuellement composé de passagers en transit fréquentant principalement la plate-forme de LH à MUC; il est dès lors plus difficile pour un transporteur de point à point tel qu'Air Berlin de faire son entrée sur la liaison pour les passagers O&D. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique que SN est un transporteur en réseau de faible envergure qui n'a qu'une part limitée de ses activités sur sa plate-forme et que [90-100]*% du trafic de SN sur la liaison BRU-MUC est composée de passagers O&D¹⁹⁹. Ainsi qu'il a été expliqué au considérant 160, LH n'aborde pas le fond de la question de la liaison entre plates-formes de correspondance, à savoir qu'un nouvel arrivant aura beaucoup de difficultés à concurrencer un acteur contrôlant les deux extrémités de la liaison grâce à ses plates-formes, voire sera dans l'impossibilité de le faire. Dans tous les cas, même si SN est un transporteur en réseau plus faible que LH, il est encore de loin l'acteur le plus important à BRU.
- (193) Un troisième obstacle à l'entrée est la nécessité d'exploiter la liaison à partir d'une base opérationnelle. Tant LH que SN exploitent la liaison BRU-MUC grâce à leur base opérationnelle à une extrémité de la liaison. En dehors de LH, Air Berlin a également une base à MUC. Comme expliqué au considérant 161 dans l'analyse de la liaison BRU-FRA, la plupart des concurrents ont confirmé qu'il était très rare pour un transporteur d'entrer sur une liaison sans disposer d'une base opérationnelle à une extrémité au moins et que la majorité des compagnies aériennes exploitent normalement des liaisons pour lesquelles elles ont une base à l'une des extrémités.

¹⁹⁹ Réponse à la communication des griefs, points 163-166.

- (194) Il existe un quatrième obstacle à l'entrée sur le marché: SN et LH sont largement présentes sur le marché, respectivement à BRU et MUC. SN dessert des vols sur 61 destinations à partir de BRU et LH sur 118 destinations²⁰⁰ au départ de MUC. Les deux parties jouissent d'une marque très connue sur leur marché intérieur et disposent d'avantages concurrentiels au niveau du marketing et de la publicité sur les marchés belge et allemand. Elles ont par ailleurs scellé des accords d'entreprise avec les principaux clients d'affaires belges et allemands, susceptibles de rendre les offres d'autres concurrents sur la liaison BRU-MUC moins attrayantes, d'autant plus que cette liaison dessert essentiellement des clients d'affaires. Un concurrent n'ayant qu'une faible voire aucune présence commerciale à BRU et à MUC sera donc dissuadé d'entrer sur cette liaison.

Éventuelle entrée d'autres transporteurs sur la liaison BRU-MUC

- (195) Les parties indiquent qu'Air Berlin et easyJet sont deux nouveaux arrivants potentiels sur cette liaison. Selon les parties, même si Air Berlin, qui dispose d'une base opérationnelle à Munich, est un nouvel arrivant potentiel naturel sur cette liaison, easyJet pourrait également commencer à la desservir étant donné qu'elle propose déjà des vols à partir de Bruxelles et de Munich vers d'autres destinations.
- (196) Aucun transporteur n'a indiqué à la Commission avoir l'intention d'entrer sur la liaison BRU-MUC dans les conditions actuelles compte tenu des obstacles à l'entrée mentionnés aux considérants 190 à 194.
- (197) Air Berlin dispose d'une large base opérationnelle à l'aéroport de MUC avec plusieurs appareils et à partir de laquelle elle dessert 36 liaisons court courrier. Bien qu'il ne puisse être totalement exclu qu'Air Berlin puisse entrer sur la liaison BRU-MUC une fois la concentration finalisée et après que LH et SN aient rationalisé leurs fréquences, la Commission n'a pas trouvé d'éléments montrant qu'Air Berlin envisage à ce stade de développer cette liaison dans le cadre de sa stratégie. Air Berlin a notamment fait savoir qu'elle n'avait jamais plaidé pour une entrée sur la liaison BRU-MUC²⁰¹ et qu'elle n'entrera pas sur cette liaison²⁰². Comme expliqué au considérant 167 pour la liaison BRU-FRA, la Commission n'a pas accepté sans réserve les déclarations d'Air Berlin mais a réalisé une enquête approfondie sur ce point.
- (198) Premièrement, l'entrée sur la liaison BRU-MUC ne cadrerait pas avec le modèle économique d'Air Berlin. Deuxièmement, même si Air Berlin jouit d'une certaine présence sur le marché à MUC, celle-ci est bien plus faible que celle de LH: Air Berlin dessert seulement 9 % de l'ensemble des vols à partir de MUC, alors que le groupe LH en exploite plus de 66 %²⁰³. Troisièmement, Air Berlin n'exerce actuellement aucune activité à BRU et n'est pas présent sur

²⁰⁰ 100 liaisons court-courriers et 18 liaisons long-courriers.

²⁰¹ Réponse d'Air Berlin à la question 33 du questionnaire phase II.

²⁰² Compte-rendu de la réunion du 11 mars 2009 avec Air Berlin.

²⁰³ Source: Paxis data.

le marché en Belgique. Quatrièmement, Air Berlin a précédemment tenté d'entrer sur une liaison entre plates-formes de correspondance dont les deux plates-formes appartiennent au groupe LH/LX (ZRH-FRA) et s'est retirée après une saison.

- (199) De même, la Commission n'a pas trouvé d'éléments convaincants qu'easyJet a l'intention d'entrer sur la liaison BRU-MUC. easyJet n'a pas de base opérationnelle ni à BRU ni à MUC et sa présence sur le marché à BRU (quatre liaisons desservies) et à MUC (3 liaisons desservies) est limitée. easyJet n'est pas un transporteur en réseau et ne bénéficierait pas d'un trafic d'acheminement en cas d'entrée sur la liaison.
- (200) Enfin, rien ne permet non plus de penser qu'un autre transporteur disposant actuellement d'une base opérationnelle à une extrémité de la liaison est susceptible d'y entrer. En fait, BRU-MUC étant essentiellement une liaison commerciale, il est peu probable que des compagnies charter basées à BRU (telles que Jetairfly) fassent leur entrée sur la liaison.

Conclusion

- (201) La concentration entraînerait donc une situation de monopole sur la liaison BRU-MUC; il existe de nombreux obstacles à l'entrée sur la liaison et la Commission n'a pas trouvé d'élément convaincant suggérant que d'autres compagnies aériennes entreraient sur cette liaison, que ce soit à court ou moyen terme, et qu'elles exerceraient ainsi une pression concurrentielle sur les parties, aux conditions prévalant actuellement sur le marché. Pour ces raisons, il y a lieu de conclure que l'opération notifiée entraverait de manière significative une concurrence effective en ce qui concerne la liaison BRU-MUC pour les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps et donc également pour un marché englobant tous les passagers.

c. Bruxelles-Berlin

- (202) La liaison Bruxelles-Berlin (BRU-BER) est une liaison O&D de [200 000-300 000] passagers en 2008. Seulement [0 à 10 %] approximativement des passagers transitent à une extrémité ou aux deux. Selon les résultats de l'enquête réalisée auprès des clients, 54 % de l'ensemble des passagers O&D voyagent sur cette liaison à des fins professionnelles. Ce marché a une valeur de marché approximative totale de [0-50] millions EUR.
- (203) LH gère quatre fréquences quotidiennes et SN en exploite cinq. easyJet, transporteur à bas prix, est arrivé sur cette liaison fin octobre 2007 et assure actuellement une fréquence quotidienne en fin d'après-midi bien qu'avec un appareil plus grand supportant un taux de remplissage plus important que les parties.
- (204) Les parts de marché cumulées des parties sur cette liaison, exception faite des services ferroviaires (voir les considérants 207 et 208 sur la substituabilité du

train), s'élevaient à [60-70] % en 2008 pour tous les passagers alors qu'easyJet, avec sa fréquence quotidienne, a enregistré une part de marché de [30 à 40] %.

Tableau 4: trafic BRU-BER O&D - 2008

	Chiffres de 2008 pour BRU-BER		
	TS Passagers ([50 000-100 000] passagers)	NTS Passagers ([200 000-300 000] passagers)	Tous les passagers ([200 000-300 000] passagers)
SN	[60-70] %	[50-60] %	[50-60] %
LH	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %
Cumul	[70-80] %	[60-70] %	[60-70] %
easyJet	[20-30] %	[30-40] %	[30-40] %

Source: chiffres des ventes fournis par les parties et easyJet.

Substituabilité des aéroports

- (205) Il existe actuellement deux aéroports opérationnels dans la zone de chalandise de Berlin, à savoir Tegel (TXL) et Schönefeld (SXF). Le troisième aéroport dans la zone de Berlin, Tempelhof (THF), a fermé le 31 octobre 2008. SN a organisé des vols jusqu'à Tempelhof jusqu'en octobre 2008 mais a ensuite transféré ses activités à Tegel. Tant LH que SN exploitent désormais des vols à partir de Tegel. easyJet, le seul concurrent restant sur cette liaison, opère à partir de Schönefeld. L'aéroport de Tegel est situé à 8 km du centre ville de Berlin et peut être facilement atteint en voiture ou en bus en un temps relativement court, un quart d'heure environ. L'aéroport de Schönefeld est situé à 19 km du centre de la ville de Berlin et peut être atteint en voiture ou en train de banlieue en moins d'une demi-heure. Il est prévu que Tegel ferme lorsque tous les vols de Berlin auront été déplacés vers le nouvel aéroport étendu de Schönefeld (rebaptisé Aéroport international Berlin-Brandebourg), qui devrait ouvrir en 2011.
- (206) L'enquête sur le marché réalisée en l'espèce a confirmé les conclusions antérieures de la Commission²⁰⁴ établissant la substituabilité de Tegel et de Schönefeld pour les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps. Cela implique que les deux aéroports sont substituables même dans l'hypothèse d'un marché unique pour tous les passagers.

Concurrence intermodale

- (207) La partie notificante indique que les services ferroviaires n'exercent pas une pression significative sur le transport aérien dans le cas de la liaison BRU-BER.

²⁰⁴ Voir affaire COMP/M.3940 – Lufthansa/Eurowings et affaire COMP/M.3770 – Lufthansa/Swiss.

- (208) La Commission a déterminé que les transports ferroviaires prennent deux fois plus de temps que les transports aériens (environ sept à huit heures pour le train contre quelque trois heures pour l'avion). Les liaisons ferroviaires sont désormais encore moins attrayantes depuis que la Deutsche Bahn a cessé de prêter des services directs au cours de la saison hivernale 2008/2009. Le voyage nécessite désormais un changement de train à Cologne. La très petite minorité des passagers O&D sur cette liaison qui empruntent le train ne suffit pas pour affirmer la substituabilité des services ferroviaires et aériens. L'enquête sur le marché réalisée par la Commission a confirmé que le transport ferroviaire n'est pas substituable au transport aérien. En conclusion, il n'existe pas de service ferroviaire significatif sur cette liaison. Cela vaut tant pour les passagers sensibles que non sensibles au facteur temps (et donc également dans le cas d'un marché englobant tous les passagers).

Incidence de l'opération

- (209) L'opération donnerait donc naissance à un duopole sur cette liaison entre LH/SN et easyJet, que le marché soit défini séparément pour les passagers sensibles au facteur temps et les passagers non sensibles au facteur temps, ou qu'il existe un seul marché englobant tous les passagers.
- (210) Selon les parties, des problèmes de concurrence sont peu probables sur cette liaison car les parties continueront à être soumises à une forte concurrence de la part d'easyJet qui a réussi son entrée sur cette liaison, augmentant constamment sa part de marché. Les éléments de preuve recueillis par la Commission indiquent que jusqu'à présent easyJet a exercé une pression concurrentielle sur les parties au niveau du trafic des passagers non sensibles au facteur temps. Ces résultats sont confirmés tant par l'enquête réalisée auprès des clients que par l'analyse des tarifs.
- (211) L'enquête montre que LH et SN attirent la plupart des clients d'affaires sur cette liaison. 66 % et 70 % des passagers de LH et SN respectivement voyagent pour des raisons professionnelles, contre tout juste 29 % pour easyJet. Sur l'ensemble des clients d'affaires sondés voyageant sur la liaison BRU-BER, 40 % volaient avec SN, 39 % avec LH et 20 % avec easyJet, alors que dans l'ensemble des passagers voyageant à d'autres fins (loisirs, visite à des amis ou des parents, ou autres), 24 % avaient opté pour SN, 19 % pour LH et 56 % pour easyJet. C'est ce que confirme l'enquête sur le marché, dans le cadre de laquelle la majorité des clients d'affaires a indiqué ne pas voler avec easyJet sur cette liaison²⁰⁵. Plusieurs d'entre eux ont cité le manque de fréquences d'easyJet comme motif pour ne pas voler avec elle. Pour la clientèle d'affaires choisissant easyJet pour la liaison BRU-BER, la part de marché d'easyJet est tout au plus de 10 % (à une exception près: un client qui a choisi easyJet comme principale compagnie aérienne sur cette liaison).

²⁰⁵ Selon la Q53 du questionnaire phase II réservé aux clients d'affaires, 15 clients d'affaires sur 24 ont répondu qu'ils ne voyagent pas avec easyJet sur cette liaison alors que 7 autres ont déclaré le contraire. Deux sur 24 n'ont pas répondu à la question.

- (212) L'enquête réalisée auprès des passagers a confirmé que LH et SN sont les substituts les plus proches pour l'ensemble des passagers. En cas d'augmentation des prix de 5 à 10 %, les passagers de SN à destination de BER qui envisageraient de voler avec une autre compagnie sont davantage susceptibles d'opter pour LH (14 %) que pour easyJet (8 %) ²⁰⁶. De la même manière, les passagers de LH à destination de BER qui souhaiteraient voler avec une autre compagnie aérienne sont davantage susceptibles de choisir SN (16 %) que easyJet (8 %). Par ailleurs, les passagers de SN à destination de BER ont essentiellement voyagé avec LH (43 %) la dernière fois qu'ils ont recouru à une autre compagnie aérienne et les passagers de LH à destination de BER ont essentiellement choisi SN (54 %) dans les mêmes circonstances ²⁰⁷. S'agissant de SN et de LH, des horaires plus commodes sont la première raison invoquée pour motiver le choix d'une autre compagnie aérienne (respectivement 52 % et 62 %), le prix étant la seconde raison (46 % dans les deux cas) ²⁰⁸.
- (213) L'analyse des tarifs réalisée par la Commission suggère que l'entrée d'easyJet à la fin du mois d'octobre 2007 a eu un certain impact sur le prix des billets non flexibles en classe économique de SN, ainsi que, dans une certaine mesure, sur ceux de LH. Par contre, elle n'a pas eu d'impact sur les tarifs appliqués par les parties aux passagers sensibles au facteur temps ²⁰⁹. Comme le montrent les deux graphiques 5 et 6, les tarifs moyens des billets non flexibles en classe économique de SN et de LH ont chuté après l'arrivée d'easyJet, bien que ceux de LH aient retrouvé fin 2008 leur niveau initial en vigueur avant l'entrée d'easyJet. Dans le même temps, l'entrée d'easyJet n'a pas eu de répercussions sur les tarifs moyens des billets flexibles en classe affaires ni des billets flexibles en classe économique de LH, et tout au plus un impact marginal sur les tarifs des billets flexibles en classe économique de SN. L'annexe II analyse ces données plus en détail à l'aide de techniques économétriques et confirme que l'entrée d'easyJet n'a eu aucun impact sur les prix des billets de LH et de SN pour les passagers sensibles au facteur temps, mais un certain impact sur les prix des billets non flexibles en classe économique de SN ainsi que, dans une certaine mesure, sur ceux de LH, même si cette incidence est plus ambiguë.

Graphique 5: tarifs nets moyens de LH par classe sur la liaison BRU-BER

[CONFIDENTIEL]*

Source: LH. Les billets ENS sont les billets non flexibles en classe économique, ETS les billets flexibles en classe économique et BTS billets flexibles en classe affaires.

Graphique 6: tarifs nets moyens de SN par classe sur la liaison BRU-BER

[CONFIDENTIEL]*

²⁰⁶ Annexe III, alinéa 96. Les sondés pouvaient nommer plusieurs compagnies aériennes qu'ils choisiraient, ce qui explique que les pourcentages ne totalisent pas 100 %.

²⁰⁷ Annexe III, alinéa 98.

²⁰⁸ Annexe III, alinéa 99.

²⁰⁹ Le relevé des prix moyens étant très similaire dans les deux sens (à partir de et vers Bruxelles), seuls les tarifs moyens au départ de Bruxelles sont présentés.

Incidence pour les passagers non sensibles au facteur temps

- (214) L'enquête sur le marché a montré que les services d'easyJet sur cette liaison sont suffisants pour constituer une solution de rechange compétitive pour les passagers non sensibles au facteur temps. easyJet dispose d'une large base opérationnelle à SXF avec huit avions et bénéficie de l'effet non négligeable d'une présence en ville dans la région de Berlin (environ 30 liaisons desservies ou sur le point de l'être).
- (215) Les répondants à l'enquête sur le marché effectuée par la Commission ont indiqué qu'easyJet exerçait une pression concurrentielle dans le cas des passagers non sensibles au facteur temps. La majorité des agents de voyage ont considéré que si les entreprises parties à la concentration devaient augmenter leurs tarifs de 5 à 10 % sur la liaison BRU-BER, un grand nombre de clients de loisirs changeraient de compagnie²¹⁰. Peu de concurrents ont répondu aux questions relatives à BRU-BER, mais ceux qui l'ont fait étaient partagés quant à savoir si les parties et easyJet ciblaient la même clientèle, quelques-uns d'entre eux indiquant clairement qu'ils voyaient en easyJet une compagnie aérienne davantage axée sur les loisirs²¹¹. À la question de savoir si les passagers non sensibles au facteur temps opteraient pour easyJet en cas d'augmentation des prix après la concentration, les concurrents ont également répondu de manière variée: quelques-uns estimaient que personne ne changerait de compagnie tandis que d'autres envisageaient un transfert de 15 % ou plus des passagers de SN/LH non sensibles au facteur temps²¹². easyJet elle-même est d'avis que certains de ces passagers opteraient pour une autre compagnie en cas de hausse des prix²¹³.
- (216) Si l'on prend en considération les éléments de preuve recueillis au cours de l'enquête, les résultats de l'analyse des tarifs, la part de marché significative d'easyJet sur cette liaison ainsi que son intérêt pour les passagers non sensibles au facteur temps, on peut conclure que la présence d'easyJet devrait suffire pour préserver la concurrence sur cette liaison pour les passagers non sensibles au facteur temps, limitant ainsi l'intérêt des parties à augmenter les prix après la concentration.

²¹⁰ D'après la Q30 du questionnaire phase II pour les agents de voyage, 7 des 16 agents de voyage ont répondu qu'un nombre important de clients de loisirs choisiraient easyJet si les entreprises parties à la concentration devaient augmenter les prix de 5 à 10 % sur la liaison BRU-BER tandis que 4 ont répondu que ce ne serait pas le cas. 5 sur 16 n'ont pas répondu à la question.

²¹¹ D'après la Q43 du questionnaire phase II adressé aux concurrents, 5 concurrents sur 18 ont répondu que les parties et easyJet ciblaient la même clientèle tandis que 3 ont indiqué le contraire. 10 concurrents sur 18 n'ont pas répondu à la question ou ont donné une réponse mitigée.

²¹² D'après la Q45 du questionnaire phase II pour les concurrents, 6-7 concurrents sur 18 ont répondu que certains passagers non sensibles au facteur temps de LH et SN au moins opteraient pour easyJet tandis que 1-2 ont répondu que ce ne serait pas le cas. 10 concurrents sur 18 n'ont pas répondu à la question.

²¹³ Cf. réponse d'easyJet à la question 45 du questionnaire phase II: easyJet estime que «moins de 10 %» des passagers de LH et SN non sensibles au facteur temps choisiraient une autre compagnie en cas d'augmentation des tarifs.

Incidence pour les passagers sensibles au facteur temps

- (217) S'agissant des passagers sensibles au facteur temps, easyJet n'exploite actuellement qu'une fréquence quotidienne, en fin d'après-midi, et est donc incapable de proposer des voyages aller-retour dans la même journée pourtant appréciés par une large proportion de passagers sensibles au facteur temps²¹⁴. L'absence de pression exercée par easyJet sur LH et SN pour les passagers sensibles au facteur temps est également confirmée par l'absence d'incidence qu'a eu l'arrivée d'easyJet sur l'évolution des tarifs de LH/SN pour les passagers sensibles au facteur temps (cf. Graphiques 5 et 6 ci-dessus).
- (218) De plus, les activités de SN vers les aéroports de SXF et THF au cours de la période estivale 2007 constituent une étude de cas utile étayant ce point. Alors que les vols SN en provenance et à destination de SXF ne débutaient qu'en début d'après-midi, à 12h20, ceux qui étaient en provenance ou à destination de THF commençaient à 6h30 du matin. SN a transporté (sur environ 400 vols) près de [20 000-30 000]* passagers payants avec un billet non flexible en classe économique de/vers SXF mais seulement quelque [0-1 000]* passagers avec un billet flexible en classe économique. Dans le même temps, elle a transporté (avec près de 2 000 vols) quelque [90 000-100 000]* passagers avec un billet non flexible en classe économique et [20 000-30 000]* passagers avec un billet flexible en classe économique à destination/en provenance de THF. Cette étude de cas permet donc de penser que les passagers sensibles au facteur temps privilégient indéniablement un service offrant un départ en matinée et un retour en soirée plutôt que des vols uniquement dans l'après-midi. Mais, en même temps, cela ne semble pas exact pour les passagers non sensibles au facteur temps (étant donné que plus de [20 000-30 000]* passagers de cette catégorie ont voyagé à partir ou à destination de l'aéroport SXF), ce qui cadrerait avec la conclusion selon laquelle easyJet, avec sa seule fréquence quotidienne, exerce une certaine pression concurrentielle sur SN et LH.
- (219) Dans sa réponse à l'enquête sur le marché, easyJet a elle-même reconnu que son offre de produits peut actuellement ne pas être «particulièrement attrayante pour les passagers sensibles au facteur temps». L'analyse du marché le confirme: tous les clients d'affaires qui ont été invités à classer LH, SN et easyJet par ordre de préférence ont placé easyJet en troisième position, voire ne l'ont pas classé du tout²¹⁵. Pour la plupart des concurrents (dont easyJet), il est peu probable que les passagers sensibles au facteur temps optent pour easyJet²¹⁶, en cas d'augmentation des tarifs après la concentration²¹⁷.

²¹⁴ easyJet a annoncé en mai 2009 qu'elle allait commencer à assurer une deuxième fréquence quotidienne à partir de la saison IATA hivernale 2009/2010.

²¹⁵ D'après la Q55 du questionnaire phase II adressé à la clientèle d'affaires, 12 clients sur 24 ont mis easyJet en troisième position tandis que 7 n'ont pas classé easyJet. 5 clients sur 24 n'ont pas répondu à la question.

²¹⁶ easyJet indique qu'il est peu probable que les passagers sensibles au facteur temps le fassent compte tenu de son offre actuelle qui n'est pas optimale pour les passagers sensibles au facteur temps.

²¹⁷ D'après la Q45 du questionnaire phase II adressé aux concurrents, 3 concurrents sur 18 ont répondu qu'au moins quelques passagers de LH sensibles au facteur temps opteraient pour easyJet tandis que 6 d'entre eux ont indiqué le contraire. 9 concurrents sur 18 n'ont pas répondu à la question. À la même question, 4

- (220) L'enquête sur le marché révèle que SN et LH sont les concurrents les plus proches sur la liaison BRU-BER pour les passagers sensibles au facteur temps. La majorité des clients d'affaires, en particulier, considère que SN est le concurrent le plus proche de LH et inversement²¹⁸. Selon la quasi-totalité des agents de voyage, si les entreprises parties à la concentration devaient augmenter le tarif de 5 à 10 % sur la liaison BER, la plupart des clients d'affaires ne passeraient *pas* à easyJet²¹⁹. De plus, la majorité des clients d'affaires qui ont répondu à l'enquête sur le marché ont signalé que si LH augmentait ses tarifs de 5 à 10 % sur la liaison BER, il est très probable qu'ils changeraient pour SN (pour autant que les horaires conviennent)²²⁰. Si SN revoyait ses tarifs à la hausse, la plupart opteraient pour LH (pour autant que les horaires conviennent)²²¹. Qui plus est, l'enquête réalisée auprès des passagers révèle que 39 % des passagers d'affaires de SN à destination de BER ont considéré les tarifs/horaires de LH, contre 16 % qui ont examiné ceux d'easyJet, tandis que 43 % des passagers d'affaires de LH ont étudié les tarifs/horaires de SN, contre 14 % qui se sont penchés sur ceux d'easyJet.
- (221) Cependant, au cours de la procédure en l'espèce, easyJet a annoncé une augmentation de la fréquence de ses services BRU-BER jusqu'à deux vols quotidiens à compter de la prochaine saison hivernale (2009-2010), comme elle le fait souvent après être entrée sur une liaison desservie une fois par jour. Les vols BRU-BER d'easyJet proposés deux fois par jour ont été mis en vente sur son site web le 1er mai 2009: easyJet proposera un vol BER-BRU en début de matinée en concurrence directe avec des vols LH/SN (7h00 pour easyJet contre 6h45 pour LH/SN), et exploitera un avion plus grand (A319 de 156 sièges pour easyJet par rapport aux Avro RJ85 de 96 sièges de LH/SN). En outre, en matière de ponctualité, les performances antérieures d'easyJet sur la liaison BRU-BER ont été comparables à celles de LH/SN; cette considération est de toute évidence primordiale pour les passagers sensibles au facteur temps.
- (222) Cette augmentation de fréquence visera donc à lever le principal obstacle empêchant d'attirer des passagers sensibles au facteur temps sur les vols easyJet, étant donné qu'une partie importante de ces passagers apprécie soit de

concurrents sur 18 ont répondu qu'au moins quelques passagers de SN sensibles au facteur temps opteraient pour easyJet, tandis que 4 d'entre eux ont indiqué le contraire. 10 concurrents sur 18 n'ont pas répondu à la question.

²¹⁸ D'après la Q32 du questionnaire phase II adressé à la clientèle d'affaires, 11 clients d'affaires sur 24 estiment que SN est le plus proche concurrent de LH et vice versa, tandis que 5 sur 24 jugent qu'U2 est le plus proche concurrent de LH et SN; 1 est d'avis que tous trois sont aussi proches. 7 clients d'affaires sur 24 n'ont pas répondu à la question.

²¹⁹ D'après la Q30 du questionnaire phase II adressé aux agents de voyage, 12 des 16 agents de voyage ont répondu qu'un nombre important de clients d'affaires ne passeraient pas à easyJet si les entreprises parties à la concentration devaient augmenter les prix de 5 à 10 % sur la liaison BRU-BER. Personne n'a répondu que ce serait le cas. 4 agents de voyage sur 16 n'ont pas répondu à la question.

²²⁰ D'après la Q58 du questionnaire phase II adressé à la clientèle d'affaires, 8 clients d'affaires sur 24 passeraient à SN, 4 à SN en cas d'horaires de vol similaires, 2 à SN ou easyJet, 1 à easyJet en cas d'horaires de vol similaires et 3 resteraient fidèles à LH. 6 n'ont pas répondu à la question.

²²¹ D'après la Q58 du questionnaire phase II adressé à la clientèle d'affaires, 9 clients d'affaires sur 24 passeraient à LH, 3 à LH en cas d'horaires de vol similaires, 3 à LH ou easyJet, 1 à easyJet en cas d'horaires de vol similaires et 3 resteraient fidèles à SN. 5 n'ont pas répondu à la question.

pouvoir effectuer un aller-retour dans la journée, soit la souplesse accrue qu'offrent ces deux fréquences au niveau des horaires. C'est ce que valorise easyJet également, et il est dès lors probable qu'elle ajoute une seconde fréquence précisément pour rendre son offre attrayante pour ce type de passager. De surcroît, comme dans le cas de la liaison de Genève (cf. l'annexe IV quantifiant l'incidence de l'arrivée d'easyJet sur la liaison de Genève), easyJet avec deux fréquences quotidiennes (une en matinée et l'autre plus tard dans la journée) semble exercer une pression manifeste sur l'entité issue de la concentration tant en ce qui concerne les passagers sensibles que les passagers non sensibles au facteur temps. Dans ces circonstances, on peut conclure que l'expansion d'easyJet satisfera aux critères définis aux paragraphes 74 et 75 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, puisqu'elle aura lieu dans un délai raisonnable et qu'elle aura une ampleur et une importance suffisantes.

- (223) Il convient par conséquent de conclure que l'opération n'entraînera pas de problèmes de concurrence pour les passagers sensibles au facteur temps.

Incidence sur un marché englobant l'ensemble des passagers

- (224) Étant donné que l'opération n'entraînerait pas de problèmes de concurrence pour les passagers sensibles au facteur temps ni pour ceux qui sont non sensibles à ce facteur, il s'ensuit qu'aucun problème de concurrence ne devrait apparaître sur marché hypothétique englobant toutes les catégories de passagers. Compte tenu de la pression concurrentielle qu'easyJet exerce déjà aujourd'hui au niveau des passagers non sensibles au facteur temps et de l'ouverture d'une deuxième fréquence à partir de la saison prochaine, il peut être conclu que la présence d'easyJet devrait suffire pour préserver la concurrence sur cette liaison pour tous les passagers, limitant ainsi l'intérêt pour les parties d'une augmentation des prix après la concentration.

Conclusion

- (225) Étant donné qu'easyJet freine déjà suffisamment le comportement des parties sur le marché pour les passagers non sensibles au facteur temps et limitera suffisamment leur comportement sur le marché des passagers sensibles au temps à partir de la saison prochaine, il faut conclure que la concentration n'entravera pas de façon significative l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison, que le marché soit défini comme un marché unique comprenant l'ensemble des passagers ou qu'il soit délimité en fonction des passagers sensibles et non sensibles au facteur temps.

d. Bruxelles-Hambourg

- (226) La liaison Bruxelles-Hambourg (BRU-HAM) est une liaison O&D de [90 000-100 000]* passagers en 2008 dont un certain nombre de passagers en transit (soit un total de [100 000-150 000]* passagers en 2008). Selon les résultats de l'enquête auprès des passagers, cette liaison est très fortement centrée sur les

voyages d'affaires, [80-90]*% de tous les passagers O&D voyageant à des fins professionnelles²²².

- (227) LH gère quatre fréquences quotidiennes pour trois dans le cas de SN. Il n'y a aucun vol direct concurrentiel d'une autre compagnie aérienne; l'opération actuelle entraînerait donc la création d'un monopole sur cette liaison. La valeur approximative du marché O&D est de [0-50]* millions d'EUR.

Tableau 5: trafic BRU-HAM O&D - 2008

	Chiffres de 2008 pour BRU-HAM		
	TS ([20 000-30 000]* passagers)	NTS ([70 000-80 000]* passagers)	Tous les passagers ([90 000- 100 000]* passagers)
SN	[70-80]*%	[50-60]*%	50-60]*%
LH (y compris LX)	[30-40]*%	[40-50]*%	[40-50]*%
Cumul	100%	100%	100%

Source: chiffres des ventes fournis par les parties

Substituabilité des aéroports

- (228) Deux aéroports sont situés à moins de 100 km de distance d'Hambourg, à savoir l'aéroport de Hambourg (HAM) et celui de Lübeck (LBC) à 75 km de Hambourg. Tant SN que LH proposent des vols à partir de Bruxelles vers l'aéroport de Hambourg. L'aéroport de Lübeck est desservi par Ryanair et Wizzair, tous deux transporteurs à bas prix, mais aucune de ces compagnies aériennes n'assure une liaison de LBC à BRU (ni vers l'aéroport de Charleroi), ni n'a l'intention de démarrer une telle opération. Il n'est dès lors pas nécessaire d'évaluer la substituabilité de LBC et HAM aux fins de la présente décision.

Concurrence intermodale

- (229) Les parties font valoir que le train concurrence l'avion sur la desserte entre les villes de Bruxelles et Hambourg, du moins pour ce qui est du transport de passagers non sensibles au facteur temps. Cependant, le déplacement en train prend quasi deux fois plus de temps qu'un vol (six heures et 24 minutes, par rapport à trois heures et 35 minutes) et un nombre limité de voyageurs (8 % de tous les passagers se déplaçant sur cette liaison O&D en 2007) prend en fait le train entre Bruxelles et Hambourg. Si un petit nombre de personnes sondées a rapporté que le train pouvait être une alternative pour les voyageurs non sensibles au facteur temps et sensibles aux prix, les résultats de l'enquête sur le marché en l'espèce indiquent globalement que les transports ferroviaires ne sont pas une alternative concurrentielle aux voyages aériens sur la liaison BRU-HAM dans le cas des passagers sensibles ou non au facteur temps, et donc pas non plus pour l'ensemble des passagers.

²²² Annexe III, alinéa 12.

- (230) En réponse à l'enquête réalisée par la Commission auprès des passagers sur la liaison BRU-HAM, seuls 17% des passagers ont indiqué avoir également vérifié les tarifs des billets de train lors de la réservation de leur vol sur la liaison BRU-HAM²²³. À peine 7% des passagers de compagnies aériennes ont répondu qu'ils auraient décidé de voyager en train si le billet d'avion avait été de 5 à 10 % plus cher²²⁴. Environ 13 % des passagers ont indiqué avoir déjà fait ce trajet en train²²⁵.

Incidence de l'opération

- (231) l'opération entraînerait donc un monopole sur cette liaison pour toutes les catégories de passagers (tant ceux sensibles au facteur temps que ceux qui n'y sont pas sensibles).
- (232) Comme dans le cas de la liaison BRU-MUC, LH indique dans sa réponse à la communication des griefs que sur la liaison BRU-HAM également, «l'interaction concurrentielle entre LH et SN est limitée», en particulier au regard de [*comparaison des recettes des parties*]*²²⁶. La Commission ne juge pas cet argument convaincant pour les mêmes raisons que celles qui ont été examinées plus haut (considérants 184 à 189) concernant la liaison BRU-MUC. Plus particulièrement, la contrainte concurrentielle exercée par LH sur SN et inversement est la seule pression exercée sur les deux concurrents et l'opération conduirait à sa suppression.
- (233) L'enquête sur le marché a confirmé que LH et SN exercent toutes deux une forte pression concurrentielle l'une sur l'autre sur cette liaison et que cette pression disparaîtrait avec la concentration. Bien que LH précise dans sa réponse à la communication des griefs que son modèle de réseau est différent de celui de SN, la quasi-totalité de la clientèle d'affaires a indiqué voyager avec les deux compagnies aériennes et comparer les prix entre LH et SN sur cette liaison²²⁷. La majorité de la clientèle d'affaires est d'avis qu'en offrant le nombre de fréquences dont les passagers sensibles au facteur temps ont besoin, SN exerce une pression concurrentielle effective sur LH²²⁸.
- (234) Dans le cadre de l'enquête sur le marché, il a été allégué que la liaison BRU-HAM pouvait être considérée comme un monopole naturel étant donné qu'elle n'est pas suffisamment importante pour accueillir deux transporteurs

²²³ Annexe III, alinéa 78.

²²⁴ Annexe III, alinéa 82.

²²⁵ Annexe III, alinéa 84.

²²⁶ Réponse à la communication des griefs, points 202-211.

²²⁷ D'après la Q64 du questionnaire phase II adressé à la clientèle d'affaires, 13 clients d'affaires sur 24 recourent aux services des deux compagnies pour voler sur la liaison BRU-MUC, alors que 1 sur 24 utilise LH mais pas SN et que 10 clients n'ont pas répondu à la question. D'après la Q66 du questionnaire phase II adressé à la clientèle d'affaires, 13 clients d'affaires sur 24 comparent les deux compagnies pour voler sur la liaison BRU-MUC, aucun d'entre eux ne compare pas, et 11 n'ont pas répondu à la question.

²²⁸ D'après la Q68 du questionnaire phase II adressé aux clients d'affaires, 9 clients d'affaires sur 24 estiment que SN exerce une pression concurrentielle sur LH sur la liaison BRU-HAM alors qu'un client seulement a clairement affirmé le contraire. 14 n'ont pas répondu à la question.

concurrents, et que l'on pouvait tabler sur l'abandon de cette liaison soit par LH soit par SN même en l'absence de concentration. Cependant, ni LH ni SN ne semblent disposer de plans crédibles et vérifiables pour quitter la liaison BRU-HAM. En outre, certains éléments des caractéristiques de la liaison laissent penser qu'elle ne constituerait pas un monopole naturel. Premièrement, [*nombre important*]*% des liaisons court courrier comparables gérées par LH en Europe accueillent deux transporteurs actifs ou plus²²⁹. De même, si l'on se penche sur les liaisons gérées par SN, [*nombre important*]*% des liaisons court courrier comparables en Europe accueillent deux transporteurs actifs ou plus²³⁰. En dépit des caractéristiques spécifiques de chaque liaison, ces valeurs de référence indiquent que la taille de la liaison ne permet pas de déduire qu'il s'agirait d'un monopole naturel. Deuxièmement, [*considérations concernant la rentabilité de la liaison*]*.

- (235) La concentration devrait donc probablement avoir des effets anticoncurrentiels sur la liaison BRU-HAM pour les passagers sensibles ou non au facteur temps et par extension également pour un marché englobant tous les passagers. Une fois l'opération réalisée, l'entité issue de la concentration serait incitée à réduire la capacité (et donc à augmenter les tarifs) étant donné que la concentration supprimerait la seule pression concurrentielle sur l'établissement des capacités de chacune des parties (et les tarifs). [*Prévisions de LH après l'opération en ce qui concerne les capacités*]*²³¹.

Obstacles à l'entrée

- (236) Ces préoccupations en matière de concurrence ne devraient pas être apaisées par une entrée potentielle sur cette liaison. En effet, la liaison BRU-HAM est caractérisée par d'importants obstacles à l'entrée.
- (237) Premièrement, le niveau d'encombrement de l'aéroport de Bruxelles constitue un obstacle à l'entrée. Toutefois, ni l'aéroport de Hambourg ni celui de Lübeck ne sont saturés.
- (238) Deuxièmement, la liaison BRU-HAM est une liaison en étoile, à savoir une liaison dont une extrémité représente une plate-forme d'un transporteur en réseau. Bien que le marché en cause soit limité aux passagers O&D sur la liaison BRU-HAM, le fait que BRU soit la plate-forme de SN est pertinent lors de l'évaluation de l'entrée potentielle d'autres compagnies aériennes. [20-30]*% des passagers de SN sur cette liaison sont en réalité des passagers en correspondance alimentant la plate-forme de SN à BRU²³². [*Considérations concernant la rentabilité de la liaison*]*. Un transporteur de point à point qui

²²⁹ LH exploite 48 liaisons totalisant entre 75 000 et 125 000 passagers O&D (données MIDT, 2008). 12 sont exploitées dans le cadre d'un monopole de LH et 36 par LH et au moins un autre transporteur actif.

²³⁰ SN a rapporté 10 liaisons avec entre 75 000 et 125 000 passagers O&D/an. Pour deux d'entre elles, SN est le seul concurrent; pour trois d'entre elles, il existe un autre concurrent et cinq d'entre elles comptent plus de trois concurrents dont SN.

²³¹ Annexe 10 à la réponse à la communication des griefs, alinéa 32.

²³² Dans sa réponse à la communication des griefs, LH signale que la «la nouvelle entité aura environ 20 % de passagers en transit à l'avenir».

ferait son entrée sur cette liaison pour ses passagers O&D serait donc pénalisé sur le plan des coûts et de la rentabilité par rapport au transporteur déjà en place exploitant la plate-forme à une extrémité de la liaison. La Commission ne partage donc pas les observations de LH dans sa réponse à la communication des griefs selon lesquelles le volume de passagers en transit n'est pas un obstacle à l'entrée²³³.

(239) Troisièmement, la nécessité d'exploiter la liaison à partir d'une base opérationnelle constitue une autre entrave à l'entrée. Tant LH que SN exploitent la liaison BRU-HAM grâce à une base opérationnelle à une extrémité de la liaison. L'existence d'un tel aéroport permet de maîtriser sensiblement les coûts. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH précise une fois encore qu'«aucun élément tangible ne permet d'affirmer qu'une base est une condition préalable à une concurrence active sur une liaison spécifique»²³⁴. Cependant, comme expliqué au considérant 161, la plupart des concurrents ont confirmé qu'il est très rare qu'un transporteur fasse son entrée sur une liaison lorsqu'il ne dispose pas d'une base opérationnelle au moins à une extrémité et que la majorité des compagnies aériennes exploitent normalement des liaisons sur lesquelles elles ont une base à une extrémité. Seuls quelques transporteurs court courrier sont basés à BRU (Jetairfly²³⁵) ou à HAM (Air Berlin).

(240) Quatrièmement, l'absence d'une présence établie sur le marché constitue une autre barrière à l'entrée. SN et LH sont largement présentes sur le marché, respectivement à BRU et HAM. SN dessert 61 liaisons à partir de BRU et LH 38 liaisons court courrier depuis HAM²³⁶. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique qu'Air Berlin dessert 30 liaisons à partir de Hambourg et que TUIfly dessert 25 liaisons au départ d'Hambourg²³⁷. Une forte présence sur le marché ne tient toutefois pas uniquement au nombre de liaisons desservies au départ des aéroports de Bruxelles et Hambourg, mais également à la présence globale sur le marché dans les pays respectifs. Les deux parties jouissent d'une marque très connue sur leur marché intérieur et disposent d'avantages concurrentiels au niveau du marketing et de la publicité sur les marchés belge et allemand. Elles peuvent par exemple se targuer d'accords d'entreprise mondiaux avec les principaux clients d'affaires belges et allemands, ce qui est de nature à rendre les offres d'autres concurrents sur la liaison BRU-HAM moins attrayantes²³⁸. De même, dans sa réponse à la communication des griefs, LH allègue que grâce à la force de son programme de fidélisation, «un bon nombre de membres fidèles à ce programme viennent grossir le trafic local sur la liaison»²³⁹. En revanche, les nouveaux arrivants

²³³ Réponse à la communication des griefs, points 214-217.

²³⁴ Réponse à la communication des griefs, point 218.

²³⁵ BRU est la base opérationnelle du transporteur indien Jet Airways pour ses vols long-courriers.

²³⁶ Réponse de LH du 17 mars 2009, Q4.

²³⁷ Réponse à la communication des griefs, point 219.

²³⁸ À titre d'exemple, SN a conclu un accord d'entreprise avec 27 des 50 plus grandes entreprises belges et LH avec 45 des 50 principales entreprises allemandes.

²³⁹ Réponse à la communication des griefs, point 207.

potentiels n'ont ni un programme de fidélisation de la clientèle (comme easyJet) ni même un programme de ce type de faible envergure (comme Air Berlin). Un concurrent n'ayant qu'une faible voire aucune présence commerciale à BRU et à HAM serait donc susceptible d'être dissuadé d'entrer sur cette liaison.

Éventuelle entrée d'autres transporteurs sur la liaison BRU-HAM

- (241) Les parties indiquent qu'Air Berlin, easyJet et Ryanair sont tous des nouveaux arrivants potentiels sur cette liaison. Selon elles, étant donné qu'elle dispose d'une base opérationnelle à Hambourg, Air Berlin pourrait commencer à desservir la liaison BRU-HAM. De même, easyJet pourrait ouvrir des vols sur cette liaison puisqu'elle en propose déjà depuis Bruxelles et Hambourg vers d'autres destinations. Avec une base à Charleroi (CLR) et une présence massive à Lübeck (LBC), les parties pensent que Ryanair est également susceptible d'organiser des vols sur cette liaison.
- (242) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH déclare qu'une entrée potentielle est une perspective réaliste après la concentration²⁴⁰. Avant d'analyser en détail l'arrivée éventuelle de chaque transporteur, la Commission relève que, conformément aux lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, une entrée potentielle ne peut être prise en compte en tant que facteur de puissance d'achat compensatrice que s'il est possible de démontrer qu'elle est probable, qu'elle interviendra en temps utile et sera suffisante pour prévenir ou contrecarrer les effets anticoncurrentiels potentiels de la concentration²⁴¹. Se contenter de montrer que l'entrée est «une perspective réaliste» ne satisfait pas à ce niveau de preuve.
- (243) Alors qu'Air Berlin dispose d'une base opérationnelle à l'aéroport d'Hambourg²⁴², elle estime la demande sur la liaison BRU-HAM insuffisante pour permettre l'exploitation d'activités rentables par un autre transporteur avant la concentration et n'a pas envisagé d'y faire son entrée²⁴³. Compte tenu de la forte présence d'Air Berlin à l'aéroport d'Hambourg, il ne peut être exclu que la compagnie desserve la liaison BRU-HAM après la concentration et une fois que LH et SN auront rationalisé leurs fréquences, notamment dans le cadre d'une stratégie plus générale de développement de la présence d'Air Berlin à Hambourg et/ou Bruxelles. Cependant, Air Berlin a fait savoir qu'elle n'avait jamais plaidé pour une entrée sur la liaison BRU-HAM²⁴⁴ et qu'une telle perspective n'était d'ailleurs pas probable²⁴⁵. La Commission a analysé des documents internes d'Air Berlin confirmant ces déclarations.

²⁴⁰ Réponse à la communication des griefs, points 221-227.

²⁴¹ Paragraphe 68.

²⁴² Air Berlin dessert environ 30 destinations au départ d'Hambourg et y a plusieurs avions stationnés la nuit.

²⁴³ Réponse d'Air Berlin à la question 51 du questionnaire phase II.

²⁴⁴ Réponse d'Air Berlin à la question 47 du questionnaire phase II.

²⁴⁵ Compte-rendu de la réunion du 11 mars 2009 avec Air Berlin.

- (244) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique qu'Air Berlin a sollicité des créneaux horaires à Bruxelles afin de desservir la liaison Bruxelles-Berlin et que cela est de nature à prouver l'intérêt général d'Air Berlin pour l'exploitation de diverses liaisons vers Bruxelles²⁴⁶. LH précise en outre qu'Air Berlin n'a pas nié une éventuelle entrée sur BRU-HAM mais a indiqué qu'à ce stade, cette liaison ne comptait pas parmi les plus attrayantes en raison de la surcapacité actuelle. LH envisageant une réduction des capacités sur cette liaison après la concentration, Air Berlin pourrait, de l'avis de LH, décider d'entrer sur la liaison. La Commission ne peut se rallier à ces arguments. Premièrement, indépendamment du fait qu'Air Berlin ait finalement décidé de ne pas desservir Bruxelles-Berlin, un intérêt potentiel pour l'exploitation d'une liaison entre Bruxelles et Berlin n'est pas pertinent au regard des autres liaisons car chaque liaison constitue un marché distinct avec ses propres caractéristiques. Deuxièmement, la Commission a demandé à Air Berlin d'expliquer le sens de cette déclaration sur BRU-HAM. La compagnie a répondu qu'elle juge ce marché plutôt petit et qu'il se rétrécit. Qui plus est, avec la capacité actuelle, la compagnie n'entrevoit aucune possibilité d'activité rentable en l'absence d'engagements²⁴⁷. [*Prévisions de LH après l'opération en ce qui concerne les capacités*]*. À la lumière du modèle économique d'Air Berlin décrit au considérant 166, l'entrée de cette compagnie aérienne à raison de deux fréquences par jour ajouterait une capacité annuelle de 219 000 sièges, [*prévisions de LH après l'opération en ce qui concerne les capacités*]*. Même si l'on tient compte de l'éventuelle stimulation résultant des tarifs réduits pratiqués par Air Berlin, la Commission estime que le dossier ne comporte pas suffisamment d'éléments probants pour conclure à une entrée d'Air Berlin sur la liaison après la concentration, en l'absence d'engagements probables, opportuns et suffisants pour compenser l'entrave significative à la concurrence effective inhérente à la concentration.
- (245) De même, la Commission n'a trouvé aucune preuve convaincante qu'easyJet a essayé d'entrer sur BRU-HAM. La compagnie n'a pas de base opérationnelle à BRU ou à HAM et sa présence sur le marché à BRU (4 liaisons desservies) et à HAM (2 liaisons exploitées) est limitée.
- (246) Le transporteur à bas prix Ryanair dessert de nombreuses destinations au départ de Lübeck mais ne dispose d'aucune base dans cet aéroport. La Commission n'a trouvé aucune preuve convaincante que Ryanair a l'intention de faire son entrée sur cette liaison en particulier et de manière générale d'étendre ses activités à l'aéroport de LBC. Dans tous les cas, un service de Ryanair sur CRL-LBC relierait deux aéroports secondaires, ce qui le rendrait encore moins substituable à un vol entre deux aéroports primaires.
- (247) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH indique que le dossier prouve que VLM pourrait bien envisager d'entrer sur la liaison ANR-HAM lorsque les conditions économiques s'amélioreront²⁴⁸. Le dossier de la

²⁴⁶ Réponse à la communication des griefs, points 222-224.

²⁴⁷ Voir la réponse d'Air Berlin du 23 avril 2009.

²⁴⁸ Réponse à la communication des griefs, point 225.

Commission en l'espèce a toutefois montré que des vols au départ d'ANR n'exercent pas une pression concurrentielle suffisante sur des vols à partir de BRU. Par conséquent, non seulement une entrée potentielle sur la liaison ANR-HAM est peu probable compte tenu de la déclaration claire de VLM dans le document mentionné par LH selon laquelle VLM n'envisage pas d'arriver sur cette liaison au cours des deux prochaines années²⁴⁹, mais en plus, une telle entrée ne pourrait en aucun cas atténuer les problèmes de concurrence identifiés sur la liaison BRU-HAM.

- (248) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH précise que TUIfly pourrait aussi être un nouvel arrivant potentiel, notamment au regard de ses 25 liaisons au départ d'Hambourg²⁵⁰. Cependant, la Commission juge que TUIfly ne devrait pas entrer sur cette liaison car cela n'est pas en phase avec son modèle économique. Bruxelles-Hambourg est davantage une liaison professionnelle, alors que TUIfly dessert des destinations de loisirs²⁵¹. En outre, TUIfly est en partie une compagnie charter dont une large proportion des sièges sur les vols est vendue dans le cadre de vacances à forfait²⁵².
- (249) De même, dans sa réponse à la communication des griefs, LH signale qu'OLT devrait être considéré comme un concurrent potentiel²⁵³. Cependant, la présence de cette compagnie à Hambourg est faible; elle n'y exploite qu'une seule liaison à raison d'une fréquence par semaine²⁵⁴. De plus, OLT a passé un accord avec SN pour desservir onze destinations africaines au départ de Brême, ce qui ne l'incite pas non plus à entrer sur des liaisons actuellement exploitées par SN car elle pourrait craindre que SN résilie cet accord en guise de représailles. La Commission juge donc que OLT n'est pas susceptible d'arriver sur la liaison Bruxelles-Hambourg.
- (250) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH déclare par ailleurs que FlyBE a indiqué avoir «envisagé une entrée sur plusieurs liaisons entre Bruxelles et l'Allemagne, dont Bruxelles-Hambourg»²⁵⁵. Cependant, FlyBE ne dispose d'aucune base ni à Bruxelles ni à Hambourg et ne dessert aucune liaison entre la Belgique et l'Allemagne. La Commission juge donc que cette compagnie n'est pas susceptible d'arriver sur la liaison Bruxelles-Hambourg.
- (251) Enfin, aucun élément probant ne permet de penser qu'un autre transporteur disposant actuellement d'une base à une extrémité pourrait faire son entrée sur

²⁴⁹ Pour VLM, la probabilité de cette entrée est de «maximum 20 %», ce qui ne satisfait de toute évidence pas au critère de probabilité des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales.

²⁵⁰ Réponse à la communication des griefs, point 226.

²⁵¹ Au départ de Hambourg, TUIfly dessert principalement les Îles Canaries, le Portugal, le sud de l'Espagne, les Îles Baléares, la Sicile, l'Italie (Venise et Naples), les Îles grecques, la Turquie, Israël, l'Égypte et l'Autriche.

²⁵² Le partenariat récemment annoncé entre Air Berlin et TUIfly n'affecte pas cette analyse.

²⁵³ Réponse à la communication des griefs, point 226.

²⁵⁴ OLT propose des vols Hambourg-Toulouse chaque dimanche à 20h00 ainsi que des vols Toulouse-Hambourg chaque vendredi à 19h00.

²⁵⁵ Réponse à la communication des griefs, point 226.

la liaison. En fait, BRU-HAM étant essentiellement une liaison commerciale, il est peu probable que des compagnies charter basées à BRU (telles que Jetairfly) fassent leur entrée sur la liaison.

Conclusion

- (252) La concentration conduirait donc à un monopole sur la liaison BRU-HAM; les obstacles à l'entrée sur la liaison sont élevés et la Commission n'a trouvé aucun élément convaincant suggérant que d'autres compagnies aériennes entreraient sur cette liaison, que ce soit à court ou à moyen terme, et qu'elles exerceraient ainsi une pression concurrentielle sur les parties. Pour ces raisons, il y a lieu de conclure que l'opération notifiée entraverait de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en ce qui concerne la liaison BRU-HAM pour les passagers sensibles ou non au facteur temps et donc également pour un marché englobant tous les passagers.

3.2 Les liaisons Belgique-Suisse

a. Contexte et cadre analytique

- (253) L'accord bilatéral entre la Communauté européenne et la Confédération suisse sur le transport aérien («ATA»)²⁵⁶ donne à la Commission la compétence pour l'évaluation des liaisons entre la Suisse et l'UE dans le cas présent. L'article 11, paragraphe 1, de l'ATA stipule que «les concentrations d'entreprises sont contrôlées par les institutions communautaires, conformément à la législation communautaire figurant à l'annexe du présent accord».
- (254) Jusqu'en 1995, la Sabena et Swissair étaient des entreprises indépendantes. Toutes deux opéraient en concurrence les liaisons Bruxelles-Bâle, Bruxelles-Genève et Bruxelles-Zurich.
- (255) En 1995, Swissair a acquis une participation majoritaire dans Sabena²⁵⁷. Swissair a ensuite conclu un accord de partage de code avec sa filiale Sabena sur ces trois liaisons, selon lequel la Sabena devait opérer la liaison Bruxelles-Genève, et Swissair les liaisons Bruxelles-Zurich et Bruxelles-Bâle.
- (256) Entre octobre 2001 et mars 2002, Swissair est progressivement liquidée, alors que Crossair (plus tard rebaptisée Swiss) démarre ses opérations en tant que nouvelle compagnie nationale. Le nombre de vols sur l'ensemble du réseau et particulièrement au niveau de l'aéroport de Genève est considérablement réduit.
- (257) Dans le même temps, en novembre 2001, Sabena est également liquidée et Delta Air Transport (qui opère sous le nom commercial SN Brussels Airlines,

²⁵⁶ JO L 114 du 30.4.2002, p. 73.

²⁵⁷ Affaire COMP/M.616 – Swissair/Sabena.

plus tard rebaptisée Brussels Airlines) récupère la flotte de jets régionaux de Sabena. Le périmètre d'activité de la compagnie aérienne est également réduit de manière significative. Au moment de son lancement, la capacité de SN correspondait à environ 40 % de celle de Sabena en termes de nombre d'appareils²⁵⁸ et à environ 28 % en termes de sièges-kilomètre offerts²⁵⁹. Plus précisément, en termes de nombre d'appareils court courrier, la flotte de SN correspondait à 47 % environ de celle de Sabena²⁶⁰.

- (258) LX est le successeur de Swissair en tant que compagnie aérienne nationale suisse. De façon similaire, SN est le successeur de Sabena en tant que plus grande compagnie aérienne belge²⁶¹.
- (259) Le 25 mars 2002, SN et LX concluent un accord de partage de code en «free-flow», pour ce qui concerne les «liaisons entre les pays des parties que l'une des parties ou les deux exploitent»²⁶². L'accord visait à perpétuer l'accord de partage de code qui était en place au moment de la relation intra-groupe entre leurs prédécesseurs, bien que l'accord de partage de code du 25 mars 2002 n'empêche pas les parties de faire leur entrée sur une quelconque liaison. Depuis, en pratique, SN a continué d'opérer la liaison Bruxelles-Genève, tandis que LX opérerait les liaisons Bruxelles-Zurich et Bruxelles-Bâle.
- (260) En 2005, LH a racheté LX²⁶³ et SN a acquis Virgin Express²⁶⁴.
- (261) Par conséquent, à ce jour, sur les trois liaisons entre la Belgique et la Suisse (Bruxelles-Bâle, Bruxelles-Genève et Bruxelles-Zurich), l'une des parties est un transporteur exploitant, tandis que l'autre est un transporteur commercial dans le cadre de leur accord de partage de code.
- (262) Le paragraphe 9 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales stipule que «dans le cadre de son appréciation des effets anticoncurrentiels d'une concentration, la Commission compare les conditions de concurrence telles qu'elles résulteraient de l'opération notifiée avec celles que connaîtrait le marché si la concentration n'avait pas lieu. Dans la plupart des cas, le point de comparaison le plus approprié pour évaluer les effets d'une

²⁵⁸ Compte-rendu d'une réunion chez SN le 4 février 2009.

²⁵⁹ Affaire 38.477 British Airways/SN Brussels Airlines, point 5.

²⁶⁰ Au moment de sa mise en faillite en octobre 2001, Sabena disposait de 68 appareils court courrier (Avro, A319, A320, A321 et B737), tandis que SN démarrait avec 32 de ces Avro. Source: «Rapport fait au nom de la commission d'enquête parlementaire visant à examiner les circonstances qui ont conduit à la mise en faillite de la Sabena, de déterminer les éventuelles responsabilités et de formuler des recommandations pour l'avenir», Chambre des représentants de Belgique, 29 janvier 2003, numéro de document 50 1514/003, page 89, et documents internes de SN.

²⁶¹ Lorsque la Commission renvoie à la relation prédécesseur/successeur entre Swissair et LX et entre Sabena et SN, l'utilisation de ces termes n'a aucune implication juridique. Ils sont simplement employés à des fins pratiques.

²⁶² Article 1 de l'accord de partage de code du 25 mars 2002.

²⁶³ Affaire COMP/M.3770 – Lufthansa/Swiss.

²⁶⁴ Décision n° 2004-C/C-69 du Conseil de la concurrence belge du 24 décembre 2004 dans l'affaire CONC-C/C-04/0064 SN Airholding II/Virgin Express.

opération est la situation de la concurrence existant à la date de l'opération. Cependant, dans certaines circonstances, la Commission peut être amenée à tenir compte de l'évolution future du marché qui est raisonnablement prévisible.»

- (263) Lorsqu'elle évalue un projet de concentration au regard du règlement CE sur les concentrations, la Commission ne saurait accepter comme contrefactuelle une coopération antérieure à la concentration entre les parties qui serait contraire à l'article 81 du traité²⁶⁵. Néanmoins, en l'espèce, il n'est pas nécessaire pour la Commission d'étudier cette question plus avant pour chaque liaison.

b. Bruxelles-Bâle

- (264) La liaison Bruxelles-Bâle (BRU-EAP) est une liaison O&D ayant comptabilisé [20 000-30 000]* passagers en 2008. LX assure deux fréquences quotidiennes, et SN est présent en tant que transporteur commercial dans le cadre de l'accord de partage de code.

Tableau 6: trafic BRU-EAP O&D - 2008

	Chiffres de 2008 pour BRU-EAP		
	TS ([1 000-5 000]* passagers)	NTS ([20 000-30 000]* passagers)	Tous les passagers ([20 000-30 000]* passagers)
SN	[10-20]* %	[10-20]* %	[10-20]* %
LX	[80-90]* %	[80-90]* %	[80-90]* %
Cumul	100 %	100 %	100 %

Source: données relatives à la commercialisation, aux réservations et aux ventes (MIDT), ajustées selon les ventes directes des parties.

- (265) Les parties affirment que cette liaison est trop limitée pour supporter de manière rentable deux transporteurs exploitants. Pour illustrer cet argument, SN déclare qu'elle n'est pas en concurrence avec un autre transporteur sur les liaisons où le trafic O&D est inférieur à 100 000 passagers par an, et qu'elle n'a jamais envisagé la possibilité de se lancer sur cette liaison.
- (266) Étant donné que Bâle n'est ni une capitale européenne, ni l'un des principaux centres économiques européens, SN ne la considérerait probablement pas comme une destination stratégique, qui devrait être desservie depuis Bruxelles dans le cadre de la stratégie générale de SN. Par ailleurs, les réponses à l'enquête sur le marché données par les concurrents des parties indiquent que le volume O&D sur la liaison BRU-EAP est en effet insuffisant pour justifier

²⁶⁵ Voir également COMP/M.5403 – Lufthansa/British Midland, note de bas de page 30: «Dans le contexte du contrôle des concentrations, si le caractère illégal d'un accord préalable à une concentration entre les parties n'est pas pris en compte, les parties peuvent avancer comme argument qu'il n'y aurait qu'une faible réduction voire aucune réduction de la concurrence consécutivement à la concentration. Une décision de concentration dans de telles circonstances entérinerait dans les faits et perpétuerait l'illégalité de la situation antérieure à la concentration ad vitam aeternam, étant donné que les concentrations approuvées en vertu du règlement CE sur les concentrations ne peuvent plus être contestées en vertu de l'article 81 du traité.»

un service direct par deux transporteurs exploitants indépendants. Ceci démontre qu'il est très peu vraisemblable qu'un transporteur entre sur la liaison BRU-EAP dès lors que celle-ci est déjà desservie par LX.

- (267) Il y a donc lieu de conclure que l'opération ne donnerait lieu à aucune entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison, quelle que soit la situation de référence. Ceci vaut aussi bien pour les passagers sensibles au facteur temps que pour les passagers non sensibles au facteur temps, tant sur cette liaison que sur le marché global pour tous les passagers, quelle que soit la définition du marché adoptée.

c. Bruxelles-Genève

- (268) En 2008, la liaison Bruxelles-Genève (BRU-GVA) a représenté une liaison O&D pour [400 000 à 500 000] passagers. SN assure six fréquences quotidiennes sur cette liaison. LX est présent en tant que transporteur commercial dans le cadre de l'accord de partage de code. easyJet a fait son entrée sur cette liaison en juin 2007, avec une fréquence quotidienne. Elle a ensuite accru sa présence à deux fréquences quotidiennes en octobre 2007.

Tableau 7: trafic BRU-GVA O&D - 2008

	Chiffres de 2008 pour BRU-GVA		
	TS ([100 000-200 000] passagers)	NTS ([300 000-400 000] passagers)	Tous les passagers ([400 000-500 000] passagers)
SN	[50-60]%	[60-70]%	[60-70]%
LX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Cumul	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%
easyJet	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%

Source: données relatives à la commercialisation, aux réservations et aux ventes (MIDT), ajustées selon les ventes directes des parties.

Incidence de l'opération

Étant donné que LX n'est pas un transporteur exploitant réel sur la liaison en question, il s'agit de savoir si l'opération répond aux critères du test prévu par le point 60 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, qui concerne les concentrations entre des concurrents potentiels. le concurrent potentiel doit déjà peser ,une part'D il doit exister une ,à tout le moins ,entreprises ou sensiblement sur le comportement des autres .forte probabilité que ce concurrent devienne un moteur de la concurrence

- (269) (...) D'autre part, il faut que le nombre d'autres concurrents potentiels, capables de maintenir des pressions concurrentielles suffisantes à l'issue de la concentration, soit insuffisant.».

- (270) En ce qui concerne le premier volet de la première condition, l'enquête de la Commission a montré que le transporteur commercial n'exerce pas une pression significative sur le transporteur exploitant avec qui il a conclu un accord de partage de code. En effet, les données fournies par les parties [*description du niveau des tarifs*]*. Cela est dû au fait que, malgré l'accès direct dont dispose le transporteur commercial aux classes de réservation du transporteur exploitant, ce dernier peut fermer les classes de réservation comme il l'entend. Par conséquent, le transporteur commercial n'a aucun contrôle sur la

politique d'inventaire. De plus, si le transporteur commercial commence à proposer des tarifs beaucoup plus bas que le transporteur exploitant, ce dernier peut décider de résilier l'accord de partage de code et ainsi priver le transporteur commercial de tout bénéfice d'une politique de tarification agressive. Non seulement les tarifs de LX n'exercent pas de pression sur les tarifs de SN sur cette liaison, mais l'enquête sur le marché a également confirmé que la menace de l'entrée de LX sur le marché n'exerçait aucune pression sur les tarifs de SN sur la liaison BRU-GVA, du moins à court terme²⁶⁶. Par conséquent, LX ne «[pèse pas] déjà sensiblement» sur les opérations BRU-GVA de SN.

- (271) En ce qui concerne le deuxième volet de la première condition, il n'existe pas de «forte probabilité» que LX «devienne un moteur de la concurrence», avec ou sans l'accord de partage de code en vigueur, pour les raisons suivantes:
- le fait que LX a considérablement réduit ses opérations sur GVA au profit de sa plate-forme de ZRH;
 - le fait qu'en juin 2007, easyJet est entré sur la liaison; et
 - le fait que LX n'est pas la compagnie aérienne la plus importante tant sur l'une que sur l'autre extrémité de la liaison en question.
- (272) Ces points sont abordés plus en détail aux considérants 273 à 275.
- (273) Depuis 1995, la stratégie de Swissair visait à favoriser l'aéroport de ZRH comme plate-forme et à limiter ses activités à partir de GVA. Entre 2002 (premier exercice complet de LX) et 2006 (première année de bénéfices pour LX, suite à son acquisition par LH et son redressement), LX a poursuivi la réduction des opérations à GVA. Le nombre total d'appareils de LX a été diminué de [50-60]* %, le nombre de liaisons intra-européennes au départ de GVA a été réduit de [60-70]* % et le nombre de vols sur GVA de [60-70]* %. À titre d'exemple, la décision de 2005 de la Commission concernant Lufthansa/Swiss²⁶⁷ indique que, «[c]ompte tenu du fait que Swiss a radicalement réduit ses opérations sur la plate-forme de Genève suite à ses difficultés financières, cette compagnie ne peut plus être considérée comme un nouvel arrivant direct potentiel sur cette liaison [Genève-Düsseldorf]». Dans l'ensemble, LX restait en 2008 beaucoup plus petite que la compagnie Swissair d'avant la crise.
- (274) En février 2007, easyJet avait annoncé qu'elle commencerait à desservir la liaison Bruxelles-Genève à partir du 29 juin 2007 avec une fréquence quotidienne. easyJet a ensuite accru sa capacité à deux fréquences quotidiennes en octobre 2007. Bien que LX ait faiblement étendu ses opérations sur GVA à

²⁶⁶ En réponse à la question de savoir si l'existence d'un concurrent potentiel sur une liaison avait un impact sur leur stratégie de tarification sur cette liaison et comment cela était pris en compte dans la gestion de leurs recettes, huit concurrents sur neuf ont indiqué qu'un nouvel arrivant simplement potentiel sur le marché n'exerçait aucune pression sur leurs prix, et cela a été confirmé par les parties.

²⁶⁷ Affaire M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 82.

partir de 2007²⁶⁸, par rapport au point le plus bas atteint en 2006, la faible ampleur de ses opérations sur GVA et la concurrence supplémentaire d'easyJet sur cette liaison l'ont probablement fortement dissuadée d'opérer la liaison BRU-GVA face aux huit fréquences existantes (six fréquences SN et deux fréquences easyJet).

- (275) En outre, LX n'occupe pas une position de force ni sur l'une ni sur l'autre des deux destinations de la liaison en question, ce qui limite par conséquent son exposition publicitaire et sa présence commerciale. SN est la plus grande compagnie aérienne à Bruxelles et easyJet est la plus grande compagnie aérienne à Genève, tant en termes de nombre de liaisons opérées qu'en termes de nombre de passagers transportés. La présence d'easyJet à Genève a connu une expansion régulière au cours des dernières années. À titre d'exemple, easyJet représentait en 2004 26 % des passagers transportés vers et au départ de Genève (18 % pour LX) et 34 % en 2007 (12 % pour LX). À l'heure actuelle, LX ne possède que [0-10]* appareils basés à Genève (sur 100 appareils LX basés en Suisse, principalement à Zurich). LX maintient un niveau d'activité minimal à l'aéroport de Genève – [*considérations sur la rentabilité des liaisons intra-européennes de LX au départ de Genève et sur sa base opérationnelle de Genève*]*.
- (276) Au vu de ce qui précède, et en dépit des arguments prétendant le contraire²⁶⁹, la Commission estime, tout bien considéré, que LX n'entrerait probablement pas sur le marché si la concentration n'avait pas lieu.
- (277) Puisque les deux conditions visées au point 60 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales sont cumulatives, et dans la mesure où la première condition n'est pas remplie, il est inutile d'aborder la deuxième condition.

Conclusion

- (278) Aux fins de la présente affaire, LX n'est pas considérée comme un concurrent potentiel sur la liaison Bruxelles-Genève. Il faut donc conclure que l'opération ne donnerait lieu à aucune entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison. Ceci vaut aussi bien pour les passagers sensibles au facteur temps que pour les passagers non sensibles au facteur temps voyageant sur cette liaison, et il s'ensuit que cette conclusion serait identique même si un unique marché global était défini pour tous les passagers.

²⁶⁸ En ajoutant, par exemple, des vols dits opportunistes, comme un vol de nuit à destination et en provenance d'Istanbul.

²⁶⁹ En particulier, une évaluation comparative de la planification de trajet type de LX tendrait à montrer qu'il serait inhabituel pour LH/LX de ne pas exploiter une liaison de cette taille (avant l'arrivée d'easyJet), alors qu'il n'existe qu'une seule autre compagnie aérienne exploitante. Sur les 73 liaisons de plus de 150 000 passagers O&D annuels que compte le portefeuille de LH/LX, seules deux sont des monopoles. De même, il n'y a aucune liaison de plus de 150 000 passagers O&D annuels qui soit un monopole dans la liste des liaisons de SN. Hors contexte, cela pourrait être interprété comme laissant entendre que LX aurait probablement remis en question le monopole de SN sur la liaison Bruxelles-Genève en l'absence d'accord entre ces deux compagnies.

d. Bruxelles-Zurich

- (279) En 2008, la liaison BRU-ZRH a représenté une liaison O&D pour [150 000-200 000]* passagers, plus un nombre important de passagers en transit (ce qui donne un total de [250 000-300 000]* passagers en 2008). Selon les résultats de l'enquête réalisée auprès des clients, 80 % de tous les passagers O&D sur cette liaison voyagent à des fins professionnelles. La valeur totale annuelle de ce marché est de [0-50]* millions d'EUR environ.
- (280) LX assure six fréquences quotidiennes sur cette liaison. SN est présent en tant que transporteur commercial dans le cadre de l'accord de partage de code. Aucune autre compagnie aérienne ne propose de service direct sur cette liaison. Air Berlin possède une petite base opérationnelle à ZRH, mais pas easyJet. Selon les billets vendus par SN sur les vols de LX, les parts de marché de ces deux compagnies sont les suivantes:

Tableau 8: trafic BRU-ZRH O&D - 2008

	Chiffres de 2008 pour BRU-ZRH		
	TS ([60 000-70 000]* passagers)	NTS ([100 000-150 000]* passagers)	Tous les passagers ([150 000-200 000]* passagers)
SN	[10-20]*%	[5-10]*%	[5-10]*%
LX	[80-90]*%	[90-100]*%	[90-100]*%
Cumul	100%	100%	100%

Source: données relatives à la commercialisation, aux réservations et aux ventes (MIDT), ajustées selon les ventes directes des parties.

- (281) Actuellement, il n'existe en réalité qu'un seul aéroport commercial à Zurich.
- (282) LH fait valoir, et la Commission l'admet, que la concurrence intermodale ne devrait pas être incluse dans le marché en cause pour cette liaison.

Analyse contrefactuelle

- (283) La Commission estime qu'il est probable que l'accord de partage de code soit rompu si la concentration n'a pas lieu, car SN rejoindrait l'alliance oneworld et British Airways («BA»), et pour cette raison le partage de code prendrait fin.
- (284) Avec la fin du partage de code, SN serait susceptible d'entrer sur la liaison BRU-ZRH. Par conséquent, la concentration éliminerait la concurrence entre LX en tant que transporteur exploitant actuel et SN en tant que concurrent potentiel (point 60 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales).
- (285) Chaque partie de ce raisonnement est abordée plus en détail aux considérants 286 à 333.

- (286) Si la concentration n'a pas lieu, il est probable que SN rejoigne oneworld/BA. Dans la première étape de l'analyse, la Commission note que [*référence à des documents internes de SN concernant les stratégies d'alliance*]*. Si la concentration n'a pas lieu, il est donc possible de prédire raisonnablement que SN rejoindra l'alliance oneworld dans un futur prévisible.
- (287) Dans sa réponse à la communication des griefs supplémentaire, LH rétorque à cet égard que [*SN a une stratégie d'alliance différente*]*.
- (288) Ces arguments doivent être rejetés. [*La Commission décrit son interprétation des documents internes de SN sur la stratégie d'alliance*]*.
- (289) Troisièmement, trouver un investisseur pour SN n'exclut pas le fait de rejoindre une alliance, et faire partie de oneworld n'est pas sans présenter d'intérêt en ces temps de crise économique: au contraire, SN renforcerait sa position dans l'intervalle en rejoignant une alliance (grâce à la réciprocité des programmes de fidélisation (FFP), à l'augmentation du trafic de transit et aux achats groupés, par exemple), indépendamment de la recherche d'un investisseur menée en parallèle. Étant donné que LH est en réalité le seul membre européen de Star Alliance qui serait prêt à acquérir SN et capable de le faire, et compte tenu du fait que le transporteur Skyteam Air France/KLM n'a pas confirmé d'intérêt quelconque envers SN (probablement en raison de la proximité de ses propres plates-formes situées à Paris Charles de Gaulle et Amsterdam Schiphol), l'évolution future de la situation impliquera très vraisemblablement l'alliance oneworld et/ou un investisseur de oneworld si la concentration n'a pas lieu. Ce scénario irait également dans le sens de l'actuel partage de code SN/BA et de l'actuel partage de code et immunité antitrust de SN avec American Airlines sur les liaisons transatlantiques. [*La Commission décrit le contenu et expose son interprétation des documents internes de SN sur les offres de rachat*]*.
- (290) Sur cette base, SN rejoindrait très probablement oneworld et serait très probablement devenue une filiale de BA si l'opération avec LH n'était pas allée jusqu'à son terme.
- (291) Si SN rejoint oneworld, l'accord de partage de code entre LX et SN prendra fin. Dans une deuxième étape de son analyse, la Commission estime que le partage de code prendrait très probablement fin, soit à l'initiative de SN, soit à celle de LX, si SN devait rejoindre oneworld. Bien que LH ait déclaré dans sa réponse à la communication des griefs que [*les faits autorisent une conclusion différente, la Commission conclut au vu des documents internes de SN qu'il serait probablement mis fin à l'accord de partage de code si SN rejoignait oneworld*]*.
- (292) Dans sa réponse à la communication des griefs supplémentaire et dans d'autres communications, LH fait valoir que [*interprétation de LH des documents internes de SN concernant les stratégies d'alliance*]*.

- (293) La Commission note que, premièrement, la présentation de SN indique elle-même que [*contenu et appréciation des documents internes de SN portant sur les stratégies d'alliance*]*.
- (294) Deuxièmement, un partage de code entre un membre de oneworld et un membre de Star Alliance (dans ce scénario) devrait être compatible à la fois avec l'accord avec l'alliance oneworld et avec l'accord avec Star Alliance. En tout état de cause, [*contenu de l'accord d'alliance avec oneworld et de l'accord avec Star Alliance*]* n'est pas déterminant en soi. Même si le règlement de oneworld et celui de Star Alliance autorisent un tel accord de partage de code, plusieurs facteurs additionnels indiquent qu'en pratique le partage de code SN/LX prendrait fin.
- (295) Troisièmement, [*la Commission examine pourquoi l'accord de partage de code aurait pris fin et mentionne la possibilité d'une stratégie plus générale liée à oneworld pour le trafic à destination de la Suisse*]*.
- (296) Quatrièmement, la Commission a analysé l'impact de l'acquisition de LX par la Lufthansa en 2005 et de l'adhésion de LX à Star Alliance en 2006. Tous les accords de partage de code qui existaient entre LX et les compagnies aériennes de oneworld avant 2005 ont pris fin peu de temps après l'acquisition de LX par LH ou après l'adhésion de LX à Star Alliance [*hypothèses concernant la fin de l'accord*]*. À l'heure actuelle, LX n'a mis en place aucun partage de code avec une compagnie aérienne de oneworld. LX partage ses codes uniquement avec a) les membres actuels de Star Alliance et les compagnies aériennes prêtes à rejoindre Star Alliance dans un avenir proche, comme par exemple Air India et TAM, b) les compagnies aériennes non alignées telles que El Al et Air Malta, et c) Air France, membre de Skyteam, en vertu d'une exception prévue par l'accord avec Star Alliance et dans le contexte du retrait de LX de la liaison GVA-Paris²⁷⁰. Par ailleurs, l'expérience passée montre que LX est prête à mettre fin à un partage de code même au prix d'une dégradation du service (par exemple ZRH-HEL, GVA-MAD, où il existait un service direct en vertu du partage de code et seulement un service indirect après la fin du partage), ou au prix d'une entrée sur le marché pour combler les lacunes sur une liaison (par exemple BUD-GVA, BSL-BCN).
- (297) Finalement, la fin probable des partages de code entre les membres de oneworld et les compagnies aériennes de Star Alliance est illustrée par la réaction de BA, membre de oneworld, [*contenu d'une communication confidentielle*]*. Ceci démontre, dans ce cas précis où SN non seulement rejoindrait oneworld, mais deviendrait également une filiale de BA, qu'il est très peu probable que son partage de code avec LX subsisterait.

²⁷⁰ Premièrement, la liaison Paris-GVA n'est pas une liaison de plate-forme à plate-forme; deuxièmement, LX s'est retirée de la liaison en raison d'une forte concurrence due au grand nombre de fréquences proposées par Air France et le TGV français, et de sa politique de réduction des opérations sur GVA; et troisièmement, la politique de refus de partager les codes avec les membres d'alliances rivales comme les membres de Skyteam est confirmée par la fin des partages de code avec CSA (membre de Skyteam) et Air One (après sa fusion avec la nouvelle compagnie Alitalia, membre de Skyteam).

- (298) Il faut donc conclure que si la concentration notifiée n'avait pas lieu, SN rejoindrait très probablement oneworld et le partage de code SN/LX prendrait fin. La Commission doit par conséquent évaluer l'intérêt pour SN d'entrer sur la liaison BRU-ZRH après la fin de l'accord en vertu du point 60 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, qui concerne les concentrations entre des concurrents potentiels.

Incidence de l'opération

- (299) Selon le point 60 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, pour qu'il y ait entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective, d'une part, «le concurrent potentiel doit déjà peser sensiblement sur le comportement des autres entreprises ou, à tout le moins, il doit exister une forte probabilité que ce concurrent devienne un moteur de la concurrence» en l'absence de concentration, et d'autre part, «il faut que le nombre d'autres concurrents potentiels, capables de maintenir des pressions concurrentielles suffisantes à l'issue de la concentration, soit insuffisant».
- (300) Il existe une forte probabilité que SN devienne un moteur de la concurrence. La Commission est parvenue à la conclusion que la première condition est remplie (existence d'une forte probabilité que SN devienne un moteur de la concurrence en l'absence de concentration), pour les raisons évoquées ci-après. Certes, chacune de ces raisons prise séparément peut ne pas être suffisante pour prouver de manière concluante que SN ferait son entrée sur la liaison BRU-ZRH, mais c'est la combinaison de toutes ces raisons qui démontre qu'il existe une forte probabilité que SN pénétrerait sur cette liaison.
- (301) *Évaluation comparative.* Dans le cas présent, l'exercice d'évaluation comparative de la Commission montre qu'il est inhabituel pour une compagnie aérienne possédant une base opérationnelle dans l'une des deux destinations de ne pas exploiter une liaison de cette taille. Dans sa réponse à la communication des griefs, LH déclare que SN n'exploiterait pas la liaison Bruxelles-Zurich en raison de la présence bien établie de LX sur cette liaison. Cependant, l'évaluation comparative de la Commission montre que, sur [60-70]* liaisons comparables du réseau LH/LH (entre 100 000 et 200 000 passagers par an), seules [0-5]* sont des monopoles. La proportion correspondante est de [0-5]* sur [10-20]* pour SN. Ceci signifie que sur [80-90]* % des liaisons comparables ([10-20]* sur [10-20]*) du réseau de SN, cette dernière doit faire face à un concurrent établi.
- (302) Dans sa réponse à la communication des griefs, LH déclare également qu'il existe de nombreuses liaisons intra-européennes de plate-forme à plate-forme où au moins l'un des transporteurs exploitant une plate-forme dans un aéroport de la liaison n'assure pas la liaison lui-même, et qu'il serait donc parfaitement plausible que SN n'assure pas la liaison BRU-ZRH. Pour étayer cet argument, LH a fourni une liste de 44 liaisons intra-européennes présentant de telles caractéristiques (c'est-à-dire où l'un des transporteurs exploitant une plate-forme dans l'un des aéroports de la liaison n'assure pas la liaison).

- (303) Toutefois, les 44 liaisons citées dans cette liste sont généralement de taille inférieure à BRU-ZRH en termes de volume O&D annuel (en 2008 le trafic O&D moyen de ces 44 liaisons était de 54 106 passagers, contre [150 000-200 000]* passagers pour BRU-ZRH). Sur ces 44 liaisons, une seule présente un volume O&D annuel comparable à celui de BRU-ZRH (Copenhague-Prague, [150 000-200 000]* passagers/an) et six accueillent entre 100 000 et 150 000 passagers/an²⁷¹. Les données fournies par les parties renforcent donc plutôt le point de vue de la Commission, selon lequel il est inhabituel pour une compagnie aérienne ayant une plate-forme/base dans l'un des aéroports d'une liaison comparable en taille à BRU-ZRH de ne pas opérer cette liaison, surtout si celle-ci est opérée par un seul autre transporteur. En outre, plusieurs des 44 liaisons mentionnées par LH ne sont pas comparables à BRU-ZRH, car il s'agit de liaisons qui relient des villes dont l'une ou l'autre est plus petite ou économiquement moins importante que Bruxelles ou Zurich, de liaisons très court courrier (par exemple BRU-AMS), de liaisons où un transporteur à bas prix puissant est présent (par exemple liaisons vers/ depuis Dublin), de liaisons où il existe des possibilités indirectes importantes (par exemple Varsovie-Lisbonne), ou bien de liaisons desservies par un partage de code.
- (304) Tarif Cette liaison génère des recettes particulièrement élevées ([...]* EUR, contre [...]* EUR pour BRU-GVA par exemple)²⁷². LH a aussi fourni les recettes moyennes de LX sur 20 liaisons au départ de Zurich. Mis à part les liaisons vers Moscou et Tel Aviv, pour lesquelles le temps de trajet est beaucoup plus long que sur la liaison BRU-ZRH, la recette moyenne par passager de toutes les liaisons est inférieure à [...]* EUR. Cela voudrait dire qu'il reste de la place pour un deuxième opérateur.
- (305) LH déclare que le seul indicateur de prix pertinent devrait être l'estimation des tarifs de SN si elle assurait cette liaison, à savoir [...]*EUR, ce qui, selon LH, est «un prix normal, pas particulièrement attractif». La Commission ne conteste pas le fait que, si une deuxième compagnie aérienne opérait la liaison, les prix baisseraient, au bénéfice des consommateurs. Toutefois, le niveau particulièrement élevé des tarifs sur la liaison BRU-ZRH dans la situation actuelle de monopole est intéressant dans une certaine mesure pour tout nouvel arrivant potentiel sur le marché, et notamment pour SN.

²⁷¹ Budapest-Amsterdam, Budapest-Madrid, Copenhague-Rome, Varsovie-Milan, Varsovie-Stockholm et Zurich-Helsinki.

²⁷² L'enquête menée auprès des passagers apporte des preuves supplémentaires de niveaux de prix particulièrement élevés sur la liaison ZRH: 68 % des passagers de la liaison ZRH interrogés ont payé leurs billets plus de 400 EUR (trajets aller-retour). Il s'agit de loin du pourcentage de billets le plus élevé dans cette catégorie de prix parmi les liaisons concernées par l'enquête (à titre d'exemple, le deuxième pourcentage le plus élevé est de 33 % de passagers ayant payé plus de 400 EUR sur la liaison FRA).

- (306) *Destination stratégique*. Zurich est un grand centre d'affaires européen et compte parmi les 25 destinations O&D les plus fréquentées au départ de BRU²⁷³. Le fait que SN ait pour «objectif»²⁷⁴ de desservir les principaux centres d'affaires en Europe tendrait à montrer qu'il serait plausible que SN desserve ZRH. De plus, SN a indiqué que [*contenu d'un document interne de SN*]*²⁷⁵²⁷⁶.
- (307) *Rentabilité*. [*La Commission examine la rentabilité hypothétique de l'exploitation de la liaison pour SN*]*^{277 278 279 280}.
- (308) LH fait valoir que [*description de la stratégie d'entrée de SN et observations concernant son entrée récente*]*²⁸¹²⁸².
- (309) *Disponibilité des appareils*. Afin de concurrencer les six fréquences quotidiennes de LX, SN devrait commencer avec [0-5]* fréquences quotidiennes²⁸³ (une tôt le matin et une le soir afin d'attirer les clients d'affaires qui souhaitent acheter des billets aller/retour dans la même journée), [*considérations concernant la stratégie de SN*]*). Cela signifie que SN devrait redéployer [0-5]* appareil à partir d'une autre liaison [*considérations concernant la stratégie de SN*]*. Les parties ont indiqué que la planification de la flotte est un processus à long terme et qu'elles n'ont jusqu'à présent pas envisagé d'acheter ou de louer un appareil pour assurer cette liaison; en outre, le redéploiement d'un appareil provenant d'une autre liaison ne serait ni matériellement possible, car certains avions assurent plusieurs liaisons, ni économiquement sensé, car cela impliquerait une perte de recettes sur la liaison abandonnée [*contenu d'un document interne de SN*]*. En fin de compte, les parties ont avancé comme argument que SN se montre actuellement plus

²⁷³ Présentation de SN sur les gains d'efficacité du 3 mars 2009, diapositive 16.

²⁷⁴ Présentation de SN sur la planification du réseau du 4 février 2009.

²⁷⁵ Déclaration de SN du 3 mars 2009.

²⁷⁶ Bien que la Commission ne prétende pas que le classement de la liaison BRU-ZRH comme [*contenu d'un document interne de SN*], il s'agit là d'un élément supplémentaire qui montre qu'il serait plausible, à tout le moins, que SN opère la liaison BRU-ZRH en l'absence de partage de code.

²⁷⁷ Document de SN intitulé [...]*.

²⁷⁸ «RODOC» signifie retour sur coût opérationnel direct. Ce pourcentage est une mesure relative. Il montre quel pourcentage des coûts opérationnels variables et fixes imputables à la liaison est couvert par la contribution des passagers acquise sur la liaison. La contribution des passagers est définie en tant que recette brute par passager, incluant les suppléments kérosène, corrigée des coûts associés aux passagers (repas, frais de réservation, commissions, etc.).

²⁷⁹ Bien que SN soit en concurrence avec LH sur la liaison BRU-FRA avec seulement deux fréquences quotidiennes.

²⁸⁰ [La Commission examine les entrées et les sorties de SN sur des liaisons entre 2002 et 2007 et leur rentabilité]*.

²⁸¹ [La Commission examine la rentabilité des liaisons de SN en 2007]*.

²⁸² La capacité critique des appareils peut être définie comme l'utilisation d'un appareil mobilisé pour toute une journée ou quasiment toute une journée, c'est-à-dire avec au moins trois à quatre fréquences quotidiennes sur la liaison.

²⁸³ [La Commission examine le contenu d'une étude d'investissement concernant les fréquences]*.

prudente qu'expansionniste et serait en réalité davantage encline à fermer des liaisons plutôt qu'à en ouvrir de nouvelles.

- (310) SN assure de nombreuses liaisons qui n'ont pas atteint un RODOC de [...] * % en 2008, et [exemples de liaisons de SN comparées à BRU-ZRH]*²⁸⁴. Étant donné que les coûts d'opportunité sont faibles, il serait possible que SN choisisse de déplacer un appareil opérant une ou plusieurs de ces liaisons moins rentables sur la liaison Bruxelles-Zurich à la place.
- (311) LH déclare que le RODOC de [...] *% sur la liaison BRU-ZRH a été calculé en 2007, avant la crise dans le secteur aérien qui a lourdement pesé sur la rentabilité de la liaison, et qu'en 2008 la rentabilité de BRU-ZRH aurait été plus faible. La rentabilité de la liaison BRU-ZRH sur la base d'un RODOC de [...] *% devrait alors être comparée à la rentabilité des autres liaisons en 2007 (avant la crise), car la crise devrait avoir un impact similaire sur la rentabilité de la plupart des liaisons. En 2007, le RODOC de la liaison BRU-MAD était de [...] *%, et les bénéfices provenant de la flotte (*fleet profit*)²⁸⁵ était de [...] * million d'EUR, à comparer respectivement à [...] *% et [...] *million d'EUR sur la liaison BRU-ZRH. Sur BRU-Vienne, le RODOC était de [...] *% et la contribution de la flotte de [...] * million d'EUR. Sur BRU-Athènes, les données étaient similaires aux prévisions pour la liaison BRU-ZRH. Sur BRU-Oslo, le RODOC était de [...] *% et la contribution de la flotte de [...] * million d'EUR. Les résultats financiers de 2007 de plusieurs liaisons exploitées par SN confirment donc qu'il serait plausible que SN assure la liaison BRU-ZRH et qu'il existerait pour SN des possibilités de déplacer un appareil d'une liaison moins rentable sur la liaison BRU-ZRH.
- (312) En fin de compte, en ce qui concerne l'argument de LH cité dans sa réponse à la communication des griefs supplémentaire, selon lequel SN se montre plus prudente qu'expansionniste dans sa gestion, ce qui, selon LH, irait contre l'idée d'une entrée sur une nouvelle liaison telle que BRU-ZRH, il convient de noter que SN est [*description de la situation actuelle de la flotte de SN*]*. Le fait que la liaison BRU-ZRH ne fasse probablement pas partie de cet ensemble est corroboré par le fait que la fermeture de liaisons de SN soit prévue si la concentration ne se concrétise pas, car presque toutes ont un RODOC actuel bien inférieur à [...] %.
- (313) Pour conclure sur ce point, puisque SN n'est pas en mesure d'effectuer une réduction linéaire générale de ses capacités à court terme, elle lui reste effectivement à choisir entre les différentes options de liaisons afin de veiller à ce que ses appareils soient employés le mieux possible. De ce point de vue, le redéploiement d'appareils sur une liaison produisant un RODOC attendu de

²⁸⁴ RODOC 2008 sur [...] *.

²⁸⁵ Les «bénéfices provenant de la flotte» sont la contribution aux frais généraux des recettes d'une liaison, après déduction de tous les coûts fixes et variables imputables à la liaison. Ces bénéfices représentent la version absolue du RODOC, exprimé en EUR.

[...] % (plus acheminement), comme BRU-ZRH, semblerait probable en dépit de la prudence de SN²⁸⁶.

- (314) *Stratégie d'entrée sur le marché.* La Commission a analysé les entrées de SN sur des liaisons depuis 2003. Il apparaît que dans la majorité des cas SN a pris la décision de faire son entrée sur une nouvelle liaison en dépit d'une rentabilité prévue de la liaison en question inférieure à la rentabilité prévue de la liaison BRU-ZRH. En particulier, [*observations concernant les objectifs de rentabilité de SN sur de nouvelles liaisons*]*. Cela laisse entendre que, si la concentration n'a pas lieu, l'entrée sur la liaison BRU-ZRH serait rentable et rationnelle pour SN ou, à tout le moins, elle serait plus rentable qu'une entrée sur plusieurs des liaisons sur lesquelles est entrée SN depuis 2003.

Tableau 9: entrées de SN sur les liaisons indiquées

Liaison	Date d'entrée de SN	Trafic O&D en 2008	Objectif de rentabilité de la flotte lors de l'évaluation de l'entrée (en millions d'EUR)	Objectif RODOC pour la première année
Bruxelles-Séville	2002	[40 000-50 000]*		[...]*%
Bruxelles-Budapest	2003	[150 000-200 000]*	[...]*	
Bruxelles-Casablanca	2003	[90 000-100 000]*	[...]*	
Bruxelles-Londres	2003	[20 000-30 000]*	[...]*	
Brussels - Istanbul	2004	[150 000-200 000]*	[...]*	
Brussels - St Petersburg	2004	[30 000-40 000]*	[...]*	[...]*%
Brussels - Naples	2004	[50 000-60 000]*	[...]*	
Brussels - Porto	2004	[60 000-70 000]*	[...]*	
Brussels - Glasgow	2005	[5 000-10 000]*	[...]*	[...]*%
Brussels - Sofia	2005	[40 000-50 000]*	[...]*	[...]*%
Brussels - Dubrovnik	2006	[5 000-10 000]*	[...]*	[...]*%
Brussels - Frankfurt	2006	[150 000-200 000]*	[...]*	[...]*% to [...]*%
Brussels - Cagliari	2007	[10 000-20 000]*	[...]*	[...]*%
Brussels - Ljubliana	2007	[40 000-50 000]*	[...]*	[...]*%
Brussels - Vilnius	2009	[10 000-20 000]*	[...]*	[...]*%
Brussels - Zürich	n/a	[150 000-200 000]*	[...]*	[...]*%

- (315) Plusieurs liaisons sur lesquelles SN est entrée depuis 2003 sont similaires à BRU-ZRH, du moins à certains égards. Certaines de ces liaisons sont des liaisons vers une plate-forme concurrente (BUD, FRA, LON), des liaisons opérées avec plus d'une fréquence quotidienne (LON, FRA), ou nécessitant une capacité critique à l'époque (LON, FRA). Il est intéressant de noter que

²⁸⁶ Lors de l'audition, SN a indiqué que sa priorité était [*considérations stratégiques de SN*]*, ce qui va à l'encontre de l'idée d'une entrée sur la liaison BRU-ZRH. Toutefois, SN desservirait une liaison court courrier comme BRU-ZRH et [*considérations stratégiques de SN*]*, de sorte qu'il serait inutile de choisir entre les deux types de liaisons. La question pertinente est de savoir si SN fermerait une autre liaison court courrier pour opérer la liaison BRU-ZRH.

toutes ces liaisons sont encore en fonction aujourd'hui. Dans sa réponse à la communication des griefs supplémentaire, LH prétend qu'aucune de ces liaisons ne présente tous les aspects de la liaison BRU-ZRH qui découragent l'entrée sur cette liaison. Certes, la Commission admet qu'en effet ces liaisons ne sont pas totalement similaires sur tous les aspects à la liaison BRU-ZRH, mais le tableau 9 prouve que SN est souvent entrée sur des liaisons similaires à celle de BRU-ZRH, dont il était pourtant prévu qu'elles rapportent un RODOC inférieur à [...] *% (c'est-à-dire [*comparaison à BRU-ZRH*]*).

- (316) *Accord de partage de code.* [*La Commission examine le contenu et donne son interprétation des documents internes de SN*]*²⁸⁷.
- (317) *Passagers en transit.* Les parties ont fait valoir que l'aéroport de Bruxelles n'est pas une plate-forme aussi importante pour SN que ne l'est Zurich pour LX. En l'espèce, les chiffres des données relatives à la commercialisation, aux réservations et aux ventes (MIDT) pour la liaison BRU-ZRH montrent que les passagers en transit à ZRH sont largement plus nombreux que les passagers en transit à BRU²⁸⁸, ce qui signifie que a) LX bénéficierait probablement de coefficients de remplissage plus élevés que SN avec un nombre équivalent de fréquences, et que b) SN a moins d'intérêt à exploiter cette liaison que LX, car SN opérerait BRU-ZRH principalement sur une base point à point. En outre, dans sa réponse à la communication des griefs supplémentaire et dans d'autres déclarations, LH prétend que SN perdrait une partie du trafic de correspondance en assurant ses propres vols par rapport à la situation avec le partage de code en place.
- (318) Ces arguments ignorent le fait que le nombre de passagers O&D peut en lui-même être suffisamment intéressant, et que SN pourrait raisonnablement mettre en place une offre attractive d'au moins [0-5]* fréquences quotidiennes, notamment compte tenu du futur accroissement probable du marché suite à l'introduction d'une concurrence tarifaire, et donc de l'augmentation des volumes de passagers O&D²⁸⁹.
- (319) Par ailleurs, une compagnie aérienne de réseau exploitant une liaison d'acheminement avec ses propres appareils est susceptible d'accueillir davantage de passagers en transit qu'avec un simple partage de code sur des vols d'un autre transporteur, grâce à la commodité et à l'économie de coûts découlant d'une connexion directe «en ligne». Les chiffres relatifs au trafic réalisé par SN montrent que [*description des chiffres relatifs au trafic réalisé*]

²⁸⁷ Document de Brussels Airlines intitulé «Sign-Off – Europe – SUTT 2008. Joint Session Commercial Planning. Monday 17 December 2007».

²⁸⁸ Selon les données MIDT, SN a accueilli [...] * passagers en transit sur la liaison en 2008, et LX [...] *. Les parties n'ont pas pu indiquer à la Commission le nombre total de passagers en transit de SN sur cette liaison (avec données MIDT et réservations directes). La Commission observe que la différence entre les données MIDT et le nombre total de passagers en transit peut être significative: par exemple, les réservations directes de passagers en transit sur BRU-GVA représentent 20 % des réservations MIDT.

²⁸⁹ Même si SN supporte des coûts supérieurs à ceux de LX et même si SN n'est pas une compagnie aérienne à bas prix/bas tarifs, comme le fait remarquer LH, le niveau de la demande des 80 % de passagers d'affaires et des 20 % de passagers de loisirs et «rendant visite à leurs amis et à leurs proches» est par définition élastique jusqu'à une certaine mesure, et [hypothèses de SN concernant les recettes]*.

par SN)*. Par conséquent, si SN devait opérer en son nom propre la liaison BRU-ZRH, elle augmenterait probablement le nombre de passagers en transit, [*description du plan d'affaires de SN*]*²⁹⁰. Cela correspond à une augmentation de [50-100]* % qui rendrait la liaison BRU-ZRH comparable, en termes d'acheminement, aux liaisons actuelles de SN qui présentent un RODOC inférieur à [...] %*, et qui nécessitent une capacité critique [*exemples de liaisons*]*.

- (320) En fin de compte, il convient de préciser que la question est en l'espèce de savoir si SN entrerait sur la liaison BRU-ZRH en l'absence de partage de code et en l'absence de concentration. De ce point de vue, l'importance d'attirer des passagers en acheminement (par rapport à une absence totale d'acheminement) devrait plutôt être considérée comme une incitation à entrer sur la liaison.
- (321) *Impact du ralentissement économique actuel*. Alors que les conditions économiques actuelles pèsent lourdement sur le secteur aérien, l'effet du ralentissement sur la présente analyse présente trois aspects: tout d'abord, réduire l'acheminement provenant du réseau court courrier de SN affecte la rentabilité de son réseau long courrier (à savoir les liaisons africaines). Par conséquent, SN souhaiterait probablement s'assurer qu'elle retient suffisamment d'acheminement, y compris en attirant les acheminements de ZRH.
- (322) Deuxièmement, la crise économique, quelle que soit sa durée, n'a pas d'impact plus important sur la rentabilité de la liaison BRU-ZRH que sur celle d'autres liaisons, de sorte que l'intérêt de SN à exploiter la liaison BRU-ZRH à la place d'autres liaisons moins rentables ne s'en trouve pas affecté. En d'autres termes, bien que le RODOC de [...] %* prévu par SN sur BRU-ZRH [*appréciation de l'incidence de la crise sur les décisions de SN concernant son entrée sur des liaisons*]*²⁹¹.
- (323) Troisièmement, [*situation actuelle de la flotte de SN*]*. Dans une situation où une compagnie aérienne supporte des coûts élevés en raison de la non-utilisation de ses appareils, elle serait susceptible de trouver qu'il est plus rentable d'exploiter l'avion pour générer quelques recettes, ou que cela engendre moins de pertes. Quatrièmement, même si le ralentissement économique actuel devait avoir un effet négatif sur l'intérêt de SN à démarrer ses propres opérations sur la liaison BRU-ZRH, on ne peut exclure que la situation économique va s'améliorer au cours de la période requise pour l'analyse des effets futurs d'une concentration (trois ans en général).

²⁹⁰ Document de SN intitulé [...]*

²⁹¹ Le kérosène représente [...] % du coût direct d'exploitation d'une liaison (sur la base des coûts généraux du réseau européen de SN en 2008).

- (324) *Couverture du réseau de l'alliance.* Dans le cadre du scénario contrefactuel hypothétique dans lequel le partage de code prendrait fin en raison de l'adhésion de SN à l'alliance oneworld, il est probable que SN transportera un certain nombre de passagers en transit supplémentaires grâce à l'alliance²⁹². Étant donné qu'aucune compagnie aérienne de oneworld ne dessert la liaison Bruxelles-Zurich, mais que plusieurs compagnies aériennes de oneworld desservent soit l'aéroport de Bruxelles, soit celui de Zurich, il est probable que SN gagnera à tout le moins quelques passagers supplémentaires BRU-ZRH en transit grâce à son adhésion à oneworld.
- (325) *Importance de la saturation de l'aéroport comme obstacle à l'entrée pour SN.* Finalement, il ne semble pas insurmontable pour SN de pouvoir obtenir des créneaux à ZRH, compte tenu du fait que a) bien que les créneaux de ZRH aux heures de pointe soient fortement demandés, ils ne sont pas impossibles à obtenir via des demandes de créneaux normales, comme l'a fait récemment SN à l'aéroport de Francfort, par exemple, et que b) [*contenu d'un document interne de SN*]*. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que les créneaux de ZRH ne représentent pas vraiment un obstacle pour SN, car celle-ci possède un portefeuille de créneaux à BRU qu'elle peut faire correspondre avec les créneaux qu'elle obtiendrait du coordinateur de ZRH, tandis qu'un nouvel arrivant qui ne possède aucun créneau à BRU et à ZRH aurait besoin non seulement d'obtenir des créneaux dans les deux aéroports, mais aussi de veiller à ce qu'ils correspondent entre eux.
- (326) LH fait valoir que [*interprétation donnée par LH de l'étude d'investissement de SN et appréciation de cette interprétation par la Commission*]*.
- (327) Il convient donc de conclure que si la concentration n'a pas lieu, il existe une forte probabilité que SN devienne un moteur de la concurrence sur la liaison Bruxelles-Zurich, après avoir rejoint oneworld/BA et après avoir mis fin au partage de code. L'entrée de SN sur cette liaison est d'autant plus probable si l'on considère qu'elle pourrait tout aussi bien mettre fin au partage de code même sans se joindre à oneworld/BA, comme le reconnaît LH dans sa réponse à la communication des griefs supplémentaire²⁹³, et que SN pourrait également décider d'entrer sur la liaison en présence du partage de code, [*référence à un document interne de SN*]*. Quoiqu'il en soit, la probabilité de l'entrée de SN disparaîtra totalement avec la concentration. En effet, le fait que SN n'assure pas actuellement la liaison BRU-ZRH (bien qu'il y ait une forte probabilité qu'elle le fasse si la concentration n'aboutit pas), deviendrait un fait permanent et acquis dès la concentration.
- (328) Il n'existe pas d'autre concurrent potentiel qui serait capable de maintenir une pression concurrentielle suffisante. En ce qui concerne la condition en vertu de laquelle il ne doit pas exister d'autre concurrent potentiel capable de maintenir une pression concurrentielle suffisante à l'issue de la concentration, la

²⁹² Un apport net de [...] passagers, selon [*contenu d'un document interne de SN*]*.

²⁹³ Au point 21: «il ne peut être exclu que, comme tout autre accord, l'accord de partage de code LX/SN prenne fin dans l'avenir.»

Commission estime qu'il n'existe pas d'autre compagnie aérienne répondant à ce critère, pour les raisons évoquées ci-après.

- (329) *Barrières à l'entrée.* En premier lieu, sous réserve de l'analyse visée au considérant 325, le niveau de saturation des aéroports aux deux destinations de la liaison BRU-ZRH représente un obstacle à l'entrée. BRU et ZRH sont tous deux des aéroports coordonnés avec un niveau élevé de saturation. Ils sont tous deux saturés aux heures de pointe, et la difficulté à obtenir des créneaux exploitables représente un obstacle à l'entrée sur cette liaison.
- (330) Deuxièmement, la liaison BRU-ZRH est une liaison de plate-forme à plate-forme entre les plates-formes de deux transporteurs de réseau. Comme cela a été expliqué au considérant 160 dans l'analyse de la liaison BRU-FRA, un nouvel arrivant sur le marché doit faire face à des obstacles considérables lorsqu'il entre sur une liaison de plate-forme à plate-forme. Environ [50-60]* % du trafic sur cette liaison est aujourd'hui composé de passagers en transit à ZRH ou à BRU. Ainsi, SN et LX seraient en mesure de s'appuyer sur un trafic de correspondance en tant que flux de recettes supplémentaires, tandis qu'un nouvel arrivant sur le marché ne pourrait compter que sur les passagers O&D/point à point. Dans ce cas, l'entité issue de la concentration serait capable de coordonner les tactiques défensives de SN et de LX en réaction à une nouvelle entrée. Les concurrents ont confirmé que l'entrée sur une liaison de plate-forme à plate-forme concurrente est très difficile.
- (331) Troisièmement, un autre obstacle à l'entrée a trait à l'exploitation de la liaison à partir d'une base opérationnelle ou d'une plate-forme. SN et LX opéreraient toutes deux la liaison BRU-ZRH grâce à une plate-forme dans l'une des destinations de la liaison. L'existence d'une base/plate-forme dans l'une des destinations permet une meilleure maîtrise des coûts. La plupart des concurrents ont confirmé qu'il est très rare qu'un transporteur entre sur une liaison (surtout avec deux fréquences par jour voire plus) lorsqu'il ne dispose pas d'une base opérationnelle dans au moins l'une des destinations concernées. Un petit nombre seulement de transporteurs court courrier est basé à BRU (SN et quelques compagnies charter) ou à ZRH (LX et Air Berlin).
- (332) Quatrièmement, ne pas avoir de présence établie sur le marché représente également un obstacle à l'entrée. SN et LX sont largement présentes sur le marché, respectivement à BRU et ZRH. SN assure 61 liaisons au départ de BRU et LX en assure 76 au départ de ZRH. Les deux parties possèdent une marque bien connue sur leurs marchés nationaux et bénéficient donc d'un avantage concurrentiel en termes de commercialisation et de publicité sur les marchés belge et suisse. Grâce à cet «effet de présence dans la ville», les deux parties sont parfaitement positionnées pour attirer la base de la clientèle d'affaires belge et suisse, ce qui rendrait plus difficile l'activité d'un nouveau concurrent²⁹⁴. Un concurrent disposant d'une faible présence sur le marché, voire d'aucune présence, à BRU et à ZRH aura donc du mal à entrer sur cette liaison.

²⁹⁴ Par exemple, SN a conclu des contrats d'entreprise avec [20-30]* des plus grandes entreprises de Belgique, tandis que LX a conclu de tels contrats avec [40-50]* des plus grandes entreprises suisses.

(333) *Entrée potentielle sur BRU-ZRH.* Dans ce contexte, Air Berlin n'est pas considérée comme un nouvel arrivant potentiel capable de décourager ou de contrecarrer, par l'intermédiaire d'une entrée probable, en temps utile et suffisante, une augmentation de prix effectuée par l'entité issue de la concentration. Premièrement, Air Berlin ne dispose que d'une présence limitée sur le marché à ZRH. Air Berlin possède une petite base à l'aéroport de Zurich, qui dessert uniquement des destinations allemandes et méditerranéennes²⁹⁵, et la Commission n'a trouvé aucune preuve indiquant que la stratégie de croissance d'Air Berlin au départ de ZRH inclurait l'entrée sur la liaison BRU-ZRH²⁹⁶. Cela va dans le sens de la stratégie actuelle d'Air Berlin, qui comprend des vols au départ de ZRH vers des destinations en Allemagne et en Méditerranée, tandis que SN propose des vols à la fois vers des destinations de tourisme et vers les grands centres économiques européens. Bien que LH indique qu'Air Berlin occupe la deuxième place des compagnies aériennes à ZRH, cette compagnie est un «numéro 2» très éloigné: elle n'assure que 6 % du nombre total de vols au départ de ZRH, comparé aux 60 % de vols assurés par LH/LX²⁹⁷. Air Berlin ne possède pas de plate-forme à ZRH avec une structure spécialisée et sa part de passagers en transit sur les vols d'Air Berlin à ZRH est inférieure à 5 %. Par ailleurs, Air Berlin a conclu des contrats d'entreprise avec moins de 20 des 50 plus grands clients d'affaires suisses, contre [40-50]* pour LX²⁹⁸. Deuxièmement, Air Berlin n'est pas du tout présent sur le marché belge. Les informations communiquées par Air Berlin montrent que cette compagnie est relativement méconnue des voyageurs belges, contrairement à SN et LH: moins de 10 % des voyageurs belges connaissent le nom d'Air Berlin, contre 96 % pour SN et 88 % pour LH. À titre de comparaison, SN vend des billets BRU-ZRH sur le marché belge et sur le marché suisse depuis de nombreuses années. Troisièmement, Air Berlin risque d'être dissuadée d'entrer sur la liaison BRU-ZRH au regard de son expérience passée sur une liaison de plate-forme à plate-forme sur laquelle les deux plates-formes appartenaient au groupe LH/LX (FRA-ZRH), et dont elle s'est retirée au bout d'une saison seulement²⁹⁹. En fin de compte, le point de vue de la Commission selon lequel Air Berlin ne serait pas un nouvel arrivant potentiel probable sur le marché est fondé non seulement sur les mesures d'enquête de la Commission destinées à clarifier les intentions d'Air Berlin, mais également

²⁹⁵ Quatre appareils et 32 liaisons, dont une grande partie sont assurées avec un nombre de fréquences très faible, par exemple des fréquences qui ne sont pas assurées tous les jours.

²⁹⁶ Air Berlin a notamment déclaré qu'elle n'avait jamais réalisé d'étude d'investissement pour une entrée sur la liaison BRU-ZRH et qu'elle n'entrera pas sur cette liaison.

²⁹⁷ Source: données Paxis.

²⁹⁸ Bien que le chiffre de 20 sur 50 ne semble pas très différent des [20-30]* contrats conclus par SN avec les 50 plus grands clients d'affaires belges, il ressort clairement de la présente section qu'Air Berlin est un numéro 2 largement distancé à l'aéroport de ZRH, et que par conséquent les clients d'affaires sont susceptibles d'utiliser Air Berlin plutôt comme transporteur sous contrat supplémentaire/secondaire et non pas comme transporteur principal. À l'opposé, SN est le plus important opérateur intra-européen au départ de BRU et donc le transporteur le mieux placé sur le marché d'affaires.

²⁹⁹ Durant la saison d'été en 2006, Air Berlin est entrée sur la liaison FRA-ZRH, augmentant ainsi la capacité de la liaison de 30 %. Étant donné qu'elle n'était pas autorisée à augmenter les fréquences en raison de la mesure correctrice de gel du nombre de fréquences imposée dans la décision de concentration Lufthansa/Swiss, LH/LX a augmenté sa capacité de 8 % supplémentaires en utilisant des appareils plus grands. Air Berlin s'est retirée à la fin de la saison. Source: données OAG.

sur l'évaluation objective réalisée par la Commission de la position d'Air Berlin et des obstacles à l'entrée sur ce marché.

- (334) Au bout du compte, il n'existe pas de preuves suffisantes dans le dossier laissant penser qu'un autre transporteur serait susceptible d'entrer assez rapidement et à un niveau suffisant pour décourager ou contrer l'exercice du pouvoir sur le marché par l'entité issue de la concentration. Par conséquent, la Commission estime qu'il n'existe pas «d'autre concurrent potentiel capable de maintenir une pression concurrentielle suffisante» sur l'entité issue de la concentration. Les critères visés au point 60 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales sont satisfaits.

Conclusion

- (335) La Commission conclut que la concentration éliminerait la forte probabilité de l'entrée de SN sur le marché concerné et donnerait lieu par conséquent à une entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison BRU-ZRH tant pour les passagers sensibles au facteur temps que pour les passagers non sensibles au facteur temps.

3.3 *Autres liaisons court et moyen courrier*

- (336) Plusieurs autres liaisons court courrier sont affectées par la présente opération. La Commission a examiné l'impact concurrentiel de la concentration pour chacune de ces liaisons séparément pour les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps, et a découvert que les résultats de l'évaluation sont les mêmes indépendamment du type de passagers et sont donc valables également pour un marché englobant tous les passagers. Par conséquent, en raison du grand nombre de liaisons concernées, seules les parts de marché cumulées pour tous les passagers sont présentées ci-dessous, sauf mention contraire.

a. *Chevauchements directs-directs*

Bruxelles-Londres

- (337) La liaison Bruxelles-Londres est une liaison O&D utilisée par [2-3]* millions de passagers chaque année. SN assure des vols de Bruxelles à Londres Gatwick et vend des places sur les vols de la British Airways entre Bruxelles et Londres Heathrow sur la base d'un partage de code. LH vend des places sur les vols de British Midland entre Bruxelles et Londres Heathrow. Les accords de partage de code, entre SN et British Airways et entre LH et British Midland, sont des accords en «free-flow standards» qui ne permettent aucune coordination des prix entre le transporteur commercial et le transporteur exploitant.
- (338) Plus de [2-3]* millions de passagers voyagent de Bruxelles à Londres chaque année, plus des trois quarts d'entre eux prennent le train Eurostar, qui offre un

temps de trajet global nettement inférieur à celui des services aériens (le temps d'enregistrement et de trajet total de centre-ville à centre-ville en train est de 2 heures et 20 minutes, contre près de 3 heures pour les lignes aériennes). Les résultats de l'enquête sur le marché ont clairement confirmé en l'espèce que les services ferroviaires entre les villes de Bruxelles et de Londres sont substituables pour les passagers qu'ils soient sensibles au facteur temps ou non.

- (339) Les parts de marché des différents concurrents en 2008 se présentent comme suit:

Tableau 10: parts de marché sur la liaison Bruxelles-Londres en 2008

SN	[0-5]*%
LH	[0-5]*%
Cumul	[0-5]*%
Eurostar	[70-80]*%
British Airways	[5-10]*%
Ryanair	[5-10]*%
British Midland	[5-10]*%
VLM	[0-5]*%

- (340) La part de marché cumulée des parties pour tous les passagers entre ces deux villes ne correspond qu'à [0-5]*% alors que la part d'Eurostar est de [70-80]*%. En outre, d'autres concurrents, tels que British Airways et VLM proposent également des services de transport aérien sur cette liaison³⁰⁰. Compte tenu de la pression exercée par le train, il n'est pas nécessaire en l'espèce de déterminer si les services proposés par les concurrents à partir des différents aéroports londoniens exercent une pression concurrentielle sur les services exploités par les parties.
- (341) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison BRU-LON.

Bruxelles-Milan

- (342) La liaison Bruxelles-Milan (BRU-MIL) sera affectée par l'opération. En effet, SN est présente sur cette liaison et la Lufthansa est entrée sur ce marché en mars 2009 par le biais d'une nouvelle filiale, Lufthansa Italia.
- (343) Milan est desservi par trois aéroports: Malpensa (MXP), Linate (LIN) et Bergamo (BGY). Dans l'affaire *Ryanair/Aer Lingus*, la Commission a conclu que ces trois aéroports étaient substituables pour les passagers de Ryanair et

³⁰⁰ Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en mars 2008.

d'Aer Lingus à partir de Dublin³⁰¹. La partie notifiante signale que les trois aéroports sont substituables pour les passagers tant sensibles que non sensibles au facteur temps.

- (344) Il n'est pas nécessaire d'aborder la question de savoir si les aéroports sont substituables ou non, puisque la concentration ne soulèvera pas de problème de concurrence quelle que soit la définition du marché retenue.
- (345) SN et Alitalia ont conclu un accord de partage de code pour la liaison BRU-MIL. En vertu de cet accord, BRU-MXP n'est actuellement opérée que par SN et BRU-LIN par Alitalia, et chaque compagnie aérienne est le transporteur commercial sur les vols opérés par l'autre partenaire du partage de code. Les parties signalent que l'accord de partage de code actuel entre SN et Alitalia prendra fin après l'intégration de SN dans Star Alliance. Dès lors, les parties reconnaissent qu'il est possible que SN fasse son entrée sur la liaison BRU-LIN. Cette entrée est d'autant plus probable que SN dispose de créneaux à LIN qui sont actuellement utilisés par Alitalia dans le cadre de l'accord de partage de code. Alitalia a cessé de proposer des vols de BRU à MXP en mai 2008 suite à ses difficultés économiques et est susceptible de refaire son entrée sur cette liaison, surtout si l'accord de partage de code devait prendre fin. Néanmoins, pour évaluer l'impact de cette transaction dans le scénario le plus défavorable, seule l'entrée de SN sur BRU-LIN est prise en compte dans les quotes-parts de capacité présentées ci-dessous dans le tableau 11.
- (346) Étant donné que la structure du marché a beaucoup évolué au cours de ces derniers mois (problèmes économiques d'Alitalia et fusion entre Alitalia et Air One, création de Lufthansa Italia), les parts de marché pour l'année dernière ne donnent pas d'information utile. Les fréquences et capacités escomptées pour l'été 2009 sont présentées ci-dessous:

³⁰¹ Affaire COMP/M.4439 Ryanair/Aer Lingus, points 262 et suivants.

Tableau 11: quotes-parts de capacité sur la liaison Bruxelles-Milan, été 2009

Compagnie	Origine	Destination	Fréq. hebdo.	Places hebdo.	Quote-part de capacité MXP uniquement	Quote-part de capacité MXP-LIN	Quote-part de capacité MXP-LIN-BGY
AZ	BRU	LIN	18	2 754		23	18%
SN	BRU	LIN	13	1 209		10	8%
LH	BRU	MXP	18	2 268	32	19	15%
SN	BRU	MXP	29	2 708	39	22	18%
U2	BRU	MXP	13	2 028	29	17	14%
FR	CRL	BGY	21	3 969		-	27%
SN			42	3 917		32	26%
LH			18	2 268		19	15%
Entité issue de la concentration			60	6 185	71	51	41%
Total						12 176	14 936

Note: AZ pour Alitalia, U2 pour easyJet.

(347) Sur un marché global incluant les trois aéroports de Milan, l'entité issue de la concentration posséderait une part de marché modérée (41 % de la capacité totale) et devrait faire face à la concurrence de plusieurs autres compagnies aériennes (Alitalia, easyJet, Ryanair). Sur un marché restreint à BRU-MXP et BRU-LIN, l'entité issue de la concentration posséderait une quote-part de capacité de 51 % et serait concurrencée par easyJet et Alitalia. Alitalia possède une forte présence sur la liaison BRU-LIN. EasyJet assure deux fréquences quotidiennes au départ de MXP et offre donc une alternative crédible pour les passagers tant sensibles que non sensibles au facteur temps. La même chose s'applique à un marché limité à BRU-MXP. En outre, comme indiqué au considérant 345, il est fort probable qu'Alitalia entre sur la liaison BRU-MXP. Cette analyse est valable pour les passagers tant sensibles que non sensibles au facteur temps.

(348) Il y a donc lieu de conclure que l'opération n'entraverait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison BRU-MIL.

b. Chevauchements directs-indirects pour les liaisons court courrier

(349) Les activités des parties se chevauchent sur certaines liaisons court courrier desservies directement par l'une des parties et indirectement par l'autre. Si les services directs et indirects étaient substituables sur ces liaisons, cela augmenterait le nombre de marchés affectés³⁰². Ainsi que cela a déjà été précisé dans la section sur la définition du marché, les lignes indirectes peuvent

³⁰² Pour les chevauchements directs-indirects, l'analyse se focalise en l'espèce sur les liaisons où i) la part de marché cumulée de LH et SN excède 25 % et ii) LH et SN disposent chacune d'une part de marché supérieure à 2 %. Les liaisons affectées ne remplissant pas ces deux conditions ne sont pas jugées susceptibles de poser des problèmes concurrentiels.

exercer une pression concurrentielle sur les services directs court courrier (moins de trois heures) de quatre liaisons, à savoir Bruxelles-Florence, Bruxelles-Naples, Bruxelles-Porto et Bruxelles-Cracovie.

Bruxelles-Florence

- (350) La liaison Bruxelles-Florence (BRU-FLR) est une liaison O&D utilisée par [30 000-40 000]* passagers chaque année. SN est le seul transporteur proposant une ligne directe sur cette liaison avec 10 fréquences hebdomadaires, alors que LH/LX offrent des services indirects via l'une de leurs plates-formes (Francfort, Munich ou Zurich). Alitalia propose également une ligne indirecte via Rome. Le transporteur à bas prix Ryanair propose des lignes directes de l'aéroport de Charleroi (CRL) vers Pise (PSA).
- (351) Comme indiqué au considérant 40, les lignes indirectes sur BRU-FLR ne sont pas substituables aux lignes directes pour les passagers sensibles au facteur temps. En ce qui concerne les passagers non sensibles au facteur temps et un marché global incluant tous les passagers, aucune réponse ferme à cette question n'est nécessaire car cela ne changerait en rien les conclusions de l'évaluation de la concurrence.
- (352) En effet, l'enquête sur le marché a indiqué que les lignes directes de CRL vers PSA exercent une pression sur les lignes directes de BRU à FLR pour les passagers non sensibles au facteur temps (mais non pour les passagers sensibles au facteur temps). La majorité de la clientèle d'affaires a répondu positivement à la question de savoir si les services de Ryanair sur CRL-PSA constituaient une pression concurrentielle effective sur les services directs de SN sur la liaison BRU-FLR. Les agences de voyage ont confirmé que Ryanair est une alternative pour les passagers de loisirs mais pas pour les passagers d'affaires. Les parties affirment que les aéroports de FLR et PSA sont substituables pour les passagers non sensibles au facteur temps. Elles précisent notamment que l'aéroport de PSA se trouve à moins de 100 km et 1 heure de route environ du centre de Florence. En outre, les parties signalent que de nombreux passagers sur cette liaison sont des passagers de loisirs qui ne vont pas seulement à Florence mais visitent aussi d'autres lieux en Toscane. Les documents internes transmis par LH démontrent que les zones de chalandise de FLR et PSA se chevauchent dans une mesure très significative et que les deux incluent une bonne partie de la Toscane. On peut donc en conclure que les services de Ryanair sur CRL-PSA font partie du même marché que les vols BRU-FLR de SN pour les passagers non sensibles au facteur temps. Étant donné que cette liaison est principalement une liaison de loisirs où l'essentiel des passagers se compose de passagers non sensibles au facteur temps, la même conclusion s'applique pour un marché incluant tous les passagers.
- (353) Ainsi, en ce qui concerne les passagers sensibles au facteur temps, SN et LH offrent des services sur deux marchés distincts (lignes directes contre lignes indirectes) et la concentration n'a par conséquent aucun impact anticoncurrentiel ou en termes de chevauchement. Pour les passagers non sensibles au facteur temps ou pour un marché incluant tous les passagers, soit aucun chevauchement n'est constaté, soit les services de SN et LH se

chevauchent sur le marché plus vaste des lignes de Belgique vers Florence-Pise (y compris les lignes directes et indirectes de BRU vers FLR et les lignes de CLR vers PSA).

Tableau 12: parts de marché sur la liaison Belgique-Florence en 2008

Chiffres de 2008 sur BE-FLR/PSA pour tous les passagers	
SN (BRU-FLR direct)	[10-20]*%
LH/LX (BRU-FLR indirect)	[0-5]*%
Cumul	[20-30]*%
Alitalia (BRU-FLR indirect)	[0-5]*%
Ryanair (CRL-PSA direct)	[70-80]*%
Total	[100 000-150 000]* passagers

Source: données relatives à la commercialisation, aux réservations et aux ventes (MIDT) complétées par les parties.

- (354) SN propose 10 fréquences hebdomadaires pour ses vols directs alors que LH/LX proposent ensemble 10 fréquences quotidiennes avec des correspondances à MUC, FRA ou ZRH. L'entité issue de la concentration possède [20-30]*% de part de marché sur le marché Belgique/Florence-Pise pour tous les passagers (cette part de marché est susceptible d'être légèrement plus faible pour les passagers non sensibles au facteur temps) et subira une pression exercée par plusieurs concurrents. D'une part, Alitalia propose des services indirects sur BRU-FLR via Rome (FCO). La part de marché d'Alitalia a baissé depuis le deuxième trimestre 2008 en raison des difficultés économiques d'Alitalia. Toutefois, Alitalia offre un nombre significatif de fréquences (3 fréquences quotidiennes) et il est fort probable qu'elle augmentera à nouveau sa part de marché en 2009. D'autre part, Ryanair propose des vols de CRL vers PSA (9 fréquences hebdomadaires) et exercera des pressions sur le comportement de l'entité issue de la concentration. De plus, l'enquête sur le marché n'a pas mis en évidence de problème concurrentiel en rapport avec cette liaison.
- (355) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison Bruxelles-Florence.

Bruxelles-Naples

- (356) La liaison Bruxelles-Naples (BRU-NAP) est une liaison O&D utilisée par [40 000-50 000]* passagers chaque année. Les parts de marché pour 2008 sont les suivantes:

Tableau 13: parts de marché sur la liaison Bruxelles-Naples en 2008

Transporteur	Parts de marché
SN (direct, saisonnier)	[50-60]*%
LH/LX (indirect, toute l'année)	[5-10]*%
Cumul	[60-70]*%
Alitalia (indirect, toute l'année)	[20-30]*%
Jetairfly (direct et indirect, saisonnier)	[10-20]*%

Source: parties notifiantes

- (357) Il n'est pas nécessaire de définir si les vols directs et indirects font partie du même marché pour la liaison BRU-NAP, puisque cela ne modifiera pas les conclusions de l'appréciation de la concurrence. Si les vols directs et indirects sont considérés comme deux marchés séparés, il n'existe aucun chevauchement entre LH et SN.
- (358) Si, au contraire, les vols directs et indirects sont intégrés dans le même marché, la concentration conduit à un chevauchement mais ne crée aucun problème concurrentiel. La part de marché cumulée des parties s'élève à [60-70]*%. Deux autres concurrents sont présents. En mars 2008, Jetairfly a commencé à proposer des transports réguliers sur cette liaison, bien que saisonniers, correspondant à 2 fréquences hebdomadaires d'avril à septembre. Alitalia, le transporteur national italien, est également présent et offre des services indirects tout au long de l'année. Alors que la part de marché d'Alitalia a baissé de plus de [20-30]*% à [20-30]*% en 2008, Jetairfly a conquis une part de marché de [10-20]*% en un an. En fait, les parts de marché présentées dans le tableau 13 surévaluent l'étendue du chevauchement car les activités des parties ne se chevauchent que pendant la saison estivale, lorsque deux autres concurrents sont également présents. De plus, l'enquête sur le marché n'a pas indiqué de problème de concurrence en rapport avec cette liaison. Cette analyse est valable pour les passagers tant sensibles que non sensibles au facteur temps.
- (359) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison BRU-NAP.

Bruxelles-Porto

- (360) La liaison Bruxelles-Porto (BRU-OPO) est une liaison O&D utilisée par [50 000-60 000]* passagers (en 2008). SN propose des lignes directes avec cinq

fréquences hebdomadaires alors que LH/LX desservent cette liaison indirectement via leurs plates-formes respectives. TAP est également présent sur cette liaison grâce à des services directs et indirects. En outre, [40 000-50 000]* passagers rallient chaque année Porto par l'aéroport de Charleroi sur des vols de Ryanair. Il n'est pas nécessaire de déterminer si les vols de Ryanair doivent être inclus dans le marché en cause car l'opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective, indépendamment de la définition du marché retenue. Les parts de marché pour 2008 sont les suivantes:

Tableau 14: parts de marché sur la liaison Bruxelles-Porto en 2008

Transporteur	Sans CRL-OPO	Avec CRL-OPO
SN (direct)	[50-60]*%	[30-40]*%
LH/LX (indirect)	[0-5]*%	[0-5]*%
Cumul	[50-60]*%	[30-40]*%
TAP (direct et indirect)	[40-50]*%	[20-30]*%
Iberia (indirect)	[0-5]*%	[0-5]*%
Ryanair (direct)	-	[40-50]*%

Source: parties notifiantes

- (361) Comme indiqué au considérant 42, il n'est pas nécessaire de définir si les vols directs et indirects font partie du même marché pour la liaison BRU-OPO, puisque cela ne modifiera pas les conclusions de l'appréciation de la concurrence. Si les vols directs et indirects sont considérés comme deux marchés séparés, il n'existe aucun chevauchement entre LH et SN. Si, au contraire, les vols directs et indirects sont intégrés dans le même marché, la concentration conduit à un chevauchement mais ne crée aucun problème concurrentiel. La part de marché cumulée des parties correspond à [50-60]*% dans la situation la plus défavorable et l'augmentation générée par la concentration est insignifiante. L'entité issue de la concentration subira la pression exercée par la forte présence de TAP. Bien que TAP soit membre de Star Alliance et qu'elle opère des partages de code avec LG sur plusieurs liaisons, LH n'a conclu aucun accord de coopération bilatérale avec TAP, de telle sorte que TAP peut être considérée en l'espèce comme un concurrent de LH sur la liaison BRU-OPO.
- (362) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison BRU-OPO.

Bruxelles-Cracovie

- (363) La liaison Bruxelles-Cracovie (BRU-KRK) est une liaison O&D utilisée par [20 000-30 000]* passagers (en 2008). SN est le seul transporteur proposant des lignes directes sur quatre fréquences hebdomadaires. Plusieurs transporteurs, dont LH, exploitent des lignes indirectes via leurs plates-formes respectives. Les parts de marché pour 2008 sont les suivantes:

Tableau 15: parts de marché sur la liaison Bruxelles-Cracovie en 2008

Transporteur	Parts de marché
SN (direct)	[60-70]*%
LH/LX (indirect)	[10-20]*%
Cumul	[70-80]*%
LOT (indirect)	[10-20]*%
Czech Airlines (indirect)	[5-10]*%
Austrian Airlines (indirect)	[5-10]*%

Source: parties notifiantes

- (364) Comme indiqué au considérant 43, il n'est pas nécessaire de définir si les vols directs et indirects font partie du même marché pour la liaison BRU-KRK, puisque cela ne modifiera pas les conclusions de l'appréciation de la concurrence. Si les vols directs et indirects sont considérés comme deux marchés séparés, il n'existe aucun chevauchement entre LH et SN.
- (365) Si, au contraire, les vols directs et indirects sont intégrés dans le même marché, la concentration conduit à un chevauchement mais ne crée aucun problème concurrentiel. La part de marché de l'entité issue de la concentration s'élèverait à [70-80]*%, mais trois autres concurrents (LOT, Czech Airlines et Austrian Airlines) proposent des lignes indirectes et exerceront sur SN une pression concurrentielle similaire ou supérieure à celle exercée sur SN par LH avant la concentration. Collectivement, ils possèdent une part de marché supérieure à celle de LH, ce qui constituerait l'augmentation apportée par la concentration sur la liaison en question. Enfin, la pression concurrentielle exercée par LH avant la concentration est faible et similaire à celle de LOT, voire même inférieure à elle si l'on tient compte de la présence prééminente de LOT sur le marché polonais. En d'autres termes, l'augmentation de [10-20]*% de la part de marché de LH est largement contrebalancée par la part de marché de LOT de [10-20]*% et n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison.
- (366) LOT est membre de Star Alliance, opère des partages de code avec LH sur un certain nombre de liaisons et a conclu plusieurs accords de coopération bilatérale avec LH. Néanmoins, l'enquête sur le marché a indiqué que LOT peut être considérée en l'espèce comme un concurrent de LH sur la liaison

BRU-KRK. Austrian Airlines est également membre de Star Alliance et a signé plusieurs accords bilatéraux avec LH. Il n'est pas nécessaire de déterminer si Austrian Airlines concurrence LH sur la liaison BRU-KRK car la présence d'autres concurrents est déjà suffisante pour exercer une pression sur l'entité issue de la concentration.

- (367) De plus, l'enquête sur le marché n'a pas indiqué de problème de concurrence en rapport avec cette liaison. Cette analyse est valable pour les passagers tant sensibles que non sensibles au facteur temps, et donc aussi pour un marché englobant tous les passagers. Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison BRU-KRK.

c. Chevauchements directs-indirects pour les liaisons moyen courrier

- (368) Les activités des parties se chevauchent sur certaines liaisons moyen courrier desservies directement par l'une des parties et indirectement par l'autre. Si les services directs et indirects étaient substituables sur ces liaisons, cela augmenterait le nombre de marchés affectés³⁰³. Ainsi que cela a été précisé au considérant 45, l'enquête sur le marché a démontré en l'espèce que les vols indirects peuvent exercer une pression concurrentielle sur les lignes directes pour les liaisons moyen courrier, notamment lorsque les vols directs ne permettent pas de retour le même jour. Tel est le cas sur les liaisons Bruxelles-Kiev, Hambourg-Lisbonne, Hambourg-Madrid, et Bruxelles-Tel Aviv. Pour les autres marchés affectés hypothétiques, les vols indirects sont moins susceptibles de constituer une pression.

Bruxelles-Kiev ([30 000-40 000] passagers par an)*

- (369) SN commercialise cette liaison en vertu d'un accord de partage de code avec Ukraine International Airlines. Cet accord est un accord de partage de code standard qui ne prévoit aucune coordination des prix entre le transporteur commercial et le transporteur exploitant. La part de marché de SN sur cette liaison en 2008 correspondait à environ [5-10]*% du trafic global. LH (LX y compris) offre une ligne indirecte entre Bruxelles et Kiev et possède une part de marché de [10-20]*% environ. Ukraine International Airlines, le seul transporteur qui exploite des vols directs entre Bruxelles et Kiev, possède une part de marché de [50-60]*%.
- (370) La part de marché cumulée des parties pour tous les passagers reste limitée, et correspond à [10-20]*%. Même sur le marché plus étroit des passagers sensibles au facteur temps, la part de marché cumulée des parties reste relativement faible ([20-30]*%) alors que les parties continueront à faire face à la concurrence du numéro un sur le marché, Ukraine International Airlines, qui possède [30-40]*% du marché.

³⁰³ Pour les chevauchements directs-indirects, l'analyse se focalise en l'espèce sur les liaisons où i) la part de marché cumulée de LH et SN excède 25 % et ii) LH et SN disposent chacune d'une part de marché supérieure à 2 %. Les liaisons affectées ne remplissant pas ces deux conditions ne sont pas jugées susceptibles de poser des problèmes concurrentiels.

- (371) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison Bruxelles-Kiev.

Hambourg-Madrid ([40 000-50 000] passagers par an)*

- (372) La part de marché de LH dans le trafic global (direct et indirect, et LX y compris) est de [70-80]*%, alors que SN, qui dessert indirectement cette liaison, possède une part de marché de [0-5]*% du trafic global. Air France offre une liaison indirecte avec une part de marché significative ([10-20]*%).
- (373) Compte tenu de la faible augmentation (de [70-80]*% to [70-80]*%) et de la présence d'un concurrent important (Air France), l'opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison.

Bruxelles-Tel Aviv ([100 000-150 000] passagers par an)*

- (374) SN et la compagnie aérienne nationale israélienne El Al assurent toutes deux des vols directs entre Bruxelles et Tel Aviv et appliquent un partage de code sur les vols de l'une et de l'autre. Cet accord réciproque est un accord de partage de code standard qui ne prévoit aucune coordination des prix entre le transporteur commercial et le transporteur exploitant. SN possède une part de marché de près de [30-40]*% du trafic global entre Bruxelles et Tel Aviv, alors que LH (LX y compris) dispose d'une part de marché de [10-20]*% environ du trafic global (indirect). El Al possède une part de marché de [40-50]*% du trafic global. Austrian Airlines et Malev jouissent chacune d'une part de marché de [0-5]*%.
- (375) Malgré la part de marché cumulée élevée des parties, le marché devrait rester concurrentiel car El Al est un concurrent important et LH n'assure que des lignes indirectes et n'est donc pas le concurrent le plus proche de SN.
- (376) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur la liaison Bruxelles-Tel-Aviv.

Autres chevauchements directs-indirects sur les liaisons moyen courrier

- (377) Concernant les autres chevauchements directs-indirects sur les liaisons moyen courrier, des trajets de retour directs le même jour sont possibles avec les lignes directes, de telle sorte qu'il est moins probable que les lignes indirectes viennent concurrencer ces lignes directes. Dans un but d'exhaustivité, la Commission a analysé en tout état de cause l'impact de l'opération sur ces marchés. Si les lignes indirectes étaient considérées comme appartenant au marché en cause, deux liaisons, Bruxelles-Athènes et Bruxelles-Moscou, seraient affectées par l'opération³⁰⁴. Il n'est toutefois pas nécessaire de décider si les lignes indirectes exercent une pression sur les lignes directes sur ces

³⁰⁴ Comme indiqué dans la note de bas de page 303, l'analyse se focalise en l'espèce sur les liaisons où i) la part de marché cumulée de LH et SN excède 25 % et ii) LH et SN disposent chacune d'une part de marché supérieure à 2 %.

liaisons car les parties ne sont pas les plus proches concurrents et devront continuer à faire face aux contraintes concurrentielles exercées par les concurrents tels qu'Aeroflot, qui possède une part de marché de [40-50]*% de tous les passagers sur Bruxelles-Moscou, et Olympic Airways, qui possède une part de marché de [50-60]*% de tous les passagers sur Bruxelles-Athènes. De plus, l'enquête sur le marché n'a pas mis en évidence de problème concurrentiel en rapport avec l'une quelconque de ces liaisons.

- (378) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur les liaisons Bruxelles-Athènes et Bruxelles-Moscou.

d. Chevauchements indirects-indirects

- (379) Les activités des parties se chevauchent également sur les liaisons où les deux compagnies assurent des vols indirects. Comme indiqué au considérant 36, les vols directs devraient alors également être inclus dans le marché en cause. Par conséquent, en l'espèce, Lisbonne-Vienne, Athènes-Manchester et Helsinki-Nice sont des marchés affectés³⁰⁵.
- (380) Comme l'illustre le tableau 16, sur chacune de ces trois liaisons, l'augmentation apportée par la concentration est faible et les passagers auront encore le choix entre plusieurs concurrents après l'opération.

³⁰⁵ Pour les chevauchements indirects-indirects, l'analyse se focalise en l'espèce sur les liaisons où i) la part de marché cumulée de LH et SN excède [20-30]*%, ii) LH et SN disposent chacune d'une part de marché supérieure à [0-5]*% et iii) le trafic annuel total excède [30 000-40 000]* passagers. Les liaisons affectées ne remplissant pas ces trois conditions ne posent aucun problème concurrentiel.

Tableau 16: parts de marché sur les chevauchements indirects-indirects court courrier

	Part de marché de LH	Part de marché de SN	Part de marché de l'entité issue de la concentration	Concurrents (tous indirects sauf mention contraire)
Lisbonne-Vienne ([30 000-40 000]* passagers)	[50-60]*%	[0-5]*%	[50-60]*%	TAP ([10-20]*%), Air France ([0-5]*%)
Athènes-Manchester ([30 000-40 000]* passagers)	[20-30]*%	[0-5]*%	[20-30]*%	Olympic (direct, [40-50]*%), Air France ([10-20]*%)
Helsinki-Nice ([30 000-40 000]* passagers)	[20-30]*%	[5-10]*%	[30-40]*%	SAS (direct/indirect, [30-40]*%), ³⁰⁶ Finnair (direct/indirect, [10-20]*%), Air France ([5-10]*%)

Source: Formulaire CO

(381) Au vu de ce qui précède, la présente opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur les liaisons Lisbonne-Vienne, Athènes-Manchester et Helsinki-Nice.

³⁰⁶ SAS est membre de Star Alliance et a conclu plusieurs accords bilatéraux avec LH. Il n'est toutefois pas nécessaire de déterminer si SAS concurrence LH sur la liaison Helsinki-Nice car la présence d'autres concurrents est déjà suffisante pour exercer une pression sur l'entité issue de la concentration.

3.4 Liaisons long courrier

- (382) Il n'existe aucun chevauchement direct-direct long courrier susceptible de constituer un marché qui serait affecté par la présente opération.
- (383) En ce qui concerne les chevauchements directs-indirects long courrier, plusieurs de ces liaisons sont trop limitées pour être considérées comme une partie substantielle du marché commun. C'est la raison pour laquelle la Commission a limité son enquête à trois marchés affectés³⁰⁷.
- (384) En ce qui concerne les chevauchements indirects-indirects long courrier, la liaison Brussels-Los Angeles est affectée par l'opération³⁰⁸.
- (385) À nouveau, la Commission a examiné l'impact concurrentiel de la concentration sur chacune de ces liaisons séparément pour les passagers sensibles et non sensibles au facteur temps, et a constaté que les résultats de l'évaluation sont les mêmes pour les deux types de passagers. Par conséquent, en raison du nombre de liaisons en cause, seules les parts de marché cumulées pour tous les passagers sont présentées ci-dessous.

a. Chevauchements directs-indirects

Bruxelles-Beijing ([30 000-40 000] passagers par an)*

- (386) SN vend des places sur les vols directs de Hainan Airlines entre Bruxelles et Pékin. Cet accord est un accord de partage de code standard qui ne prévoit aucune coordination des prix entre le transporteur commercial et le transporteur exploitant. SN possède une part de marché de [10-20]*% du trafic global sur la base de ce partage de code, alors que LH offre une ligne indirecte sur cette liaison et possède une part de marché de 10 %. Hainan Airlines est le seul transporteur opérant une ligne directe sur cette liaison. Elle possède une part de marché de [40-50]*%. Les autres concurrents offrant des services indirects sur cette liaison incluent Air France ([10-20]*%), British Airways ([0-5]*%) et Finnair ([0-5]*%).
- (387) La part de marché cumulée des parties à la concentration de [20-30]*% est relativement limitée. Compte tenu de la faible part de marché des parties et de la présence de plusieurs concurrents importants, le projet de concentration n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison.

³⁰⁷ Pour les chevauchements directs-indirects, l'analyse se focalise en l'espèce sur les liaisons où i) la part de marché cumulée de LH et SN excède [20-30]*% et ii) LH et SN disposent chacune d'une part de marché supérieure à [0-5]*. Les liaisons affectées ne remplissant pas ces deux conditions ne posent aucun problème concurrentiel.

³⁰⁸ Pour les chevauchements indirects-indirects, l'analyse se focalise en l'espèce sur les liaisons où i) la part de marché cumulée de LH et SN excède [20-30]*%, ii) LH et SN disposent chacune d'une part de marché supérieure à [0-5]*% et iii) le trafic annuel total excède [30 000-40 000]* passagers. Les liaisons affectées ne remplissant pas ces trois conditions ne posent aucun problème concurrentiel.

Bruxelles-Delhi ([40 000-50 000] passagers par an)*

- (388) SN commercialise des vols directs sur cette liaison sur la base d'un partage de code avec Jet Airways. Cet accord est un accord de partage de code standard qui ne prévoit aucune coordination des prix entre le transporteur commercial et le transporteur exploitant.
- (389) SN possédait une part de marché de [0-5]*% de tous les passagers en 2008, alors que LH (LX y compris) offre des lignes indirectes et possédait une part de marché de [20-30]*% de tous les passagers en 2008. Les principaux concurrents sont Jet Airways ([50-60]*%), (British Airways et Air France ([0-5]*% chacun).
- (390) Compte tenu de la faible augmentation apportée par la concentration et de la présence de plusieurs concurrents, dont un concurrent très important (Jet Airways), le projet de concentration n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison.

Bruxelles-Chicago ([30 000-40 000] passagers par an)*

- (391) SN n'assure pas de vols sur cette liaison mais commercialise plutôt cette liaison en vertu d'un accord de partage de code avec American Airlines. Cet accord est un accord de partage de code standard qui ne prévoit aucune coordination des prix entre le transporteur commercial et le transporteur exploitant. United Airlines est le seul autre transporteur assurant une ligne directe entre Bruxelles et Chicago, mais avec une escale à Washington D.C. qui augmente le temps de trajet de trois heures.
- (392) SN possède une part de marché de [10-20]*% alors que LH (LX y compris) dispose d'une part de marché de [0-5]*%. Les documents internes transmis par LH et SN démontrent que l'accord de partage de code entre SN et American Airlines prendra fin une fois que l'opération sera achevée et que SN aura adhéré à Star Alliance. American Airlines a confirmé dans sa réponse à l'enquête sur le marché qu'elle s'attend aussi à ce que le partage de code prenne fin après la concentration. Par conséquent, le chevauchement entre les deux parties à la concentration disparaîtra.
- (393) Au vu de ce qui précède, le projet de concentration n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison.

b. Chevauchements indirects-indirects

Bruxelles-Los Angeles ([40 000-50 000] passagers par an)*

- (394) SN vend des places sur cette liaison en vertu d'un accord de partage de code avec American Airlines, qui propose des vols indirects. Cet accord est un accord de partage de code standard qui ne prévoit aucune coordination des prix entre le transporteur commercial et le transporteur exploitant.

- (395) SN possède une part de marché de [0-5]*% alors que LH (LX y compris) jouit d'une part de marché de [5-10]*%. Comme indiqué au considérant 392, le partage de code prendra probablement fin après la concentration et le chevauchement entre les deux parties à la concentration disparaîtra alors.
- (396) Au vu de ce qui précède, l'opération n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur cette liaison.

3.5 Conclusion

- (397) Il y a donc lieu de conclure que l'opération notifiée, telle que proposée à l'origine par la partie notifiante, conduirait à une entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective sur les liaisons Bruxelles-Francfort, Bruxelles-Munich, Bruxelles-Hambourg et Bruxelles-Zurich, aussi bien pour les passagers sensibles au facteur temps que pour les passagers non sensibles au facteur temps, et donc aussi sur un marché incluant tous les passagers. Cette opération ne poserait, par contre, aucun problème de concurrence sur les autres liaisons affectées par cette concentration.

B. TRANSPORT AÉRIEN DE FRET

1. DÉFINITION DU MARCHÉ EN CAUSE

- (398) En ce qui concerne les marchés pour le transport aérien de fret, la Commission a estimé par le passé que l'approche O&D pour la définition du marché était inappropriée car le fret est généralement moins sensible au facteur temps que les passagers et le fret est généralement transporté par des moyens de transport transmodal qui précèdent («behind») et qui suivent («beyond») les points d'origine et de destination. De ce fait, le marché géographique en cause devrait être défini de manière plus large. En ce qui concerne les liaisons intercontinentales, les aires de chalandise correspondantes équivalent à peu près aux continents, au moins pour les continents où des infrastructures de transport appropriées permettent des connexions de réacheminement (par exemple par train, camion, voie navigable intérieure, etc.)³⁰⁹. Conformément aux décisions antérieures de la Commission et aux documents transmis par la partie notifiante, l'enquête sur le marché a confirmé en l'espèce que les infrastructures de transport en Afrique sont insuffisantes pour considérer l'Afrique comme une aire de chalandise unique. Par conséquent, le transport aérien de fret vers l'Afrique devrait être évalué de continent à pays.
- (399) En outre, étant donné que les marchés du transport aérien de fret sont par nature unidirectionnels et compte tenu des différences en termes de demande à

³⁰⁹ Voir l'affaire COMP/M.3280 – Air France/KLM, point 36, et l'affaire COMP/M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 19.

chaque extrémité de la liaison, les marchés en cause doivent être évalués sur cette base³¹⁰.

- (400) Dans les affaires antérieures, la Commission a laissé ouverte la question de savoir si le marché du transport aérien de fret devait être subdivisé en fonction de la nature du fret. Elle a cependant indiqué que certains types de fret, tels que les marchandises dangereuses, pouvaient nécessiter une manipulation spéciale, de telle sorte qu'ils ne peuvent être transportés qu'à bord d'avions cargos (full-freighter)³¹¹. En l'espèce, sur certains marchés affectés, près de 80 à 90 % du fret transporté par les parties correspond à des marchandises périssables (poisson, viande et légumes, fleurs fraîchement coupées, etc.). La partie notifiante signale qu'il n'est pas approprié de subdiviser les marchés du fret aérien en segments en fonction de la nature du fret. L'enquête sur le marché a confirmé que des subdivisions selon la nature du fret n'étaient pas appropriées. En tout état de cause, l'existence de sous-marchés potentiels pour les marchandises périssables ou d'autres types de fret peut être laissée ouverte en l'espèce car aucun problème concurrentiel ne se pose, indépendamment de la définition du marché retenue.

2. APPRECIATION AU REGARD DE LA CONCURRENCE

- (401) Les activités des parties se chevauchent sur les liaisons entre l'Europe et le Cameroun et l'Europe et le Sénégal. Comme indiqué au considérant 399, les marchés du fret aérien sont unidirectionnels et, en ce qui concerne le continent africain, doivent être évalués de continent à pays.
- (402) Il convient de noter que, puisqu'il n'existe aucune source publique proposant des données fiables sur le marché pour le transport de fret à destination des pays d'Afrique, les parts de marché du tableau 17 se basent sur les meilleures estimations des parties.

³¹⁰ Affaire COMP/M.5181 – Delta Air Lines/Northwest Airlines, point 19.

³¹¹ Affaire COMP/M.3280 – Air France/KLM, point 37.

Tableau 17: parts de marché sur les trois marchés de fret aérien affectés

	Part de marché de LH (LX y compris)	Part de marché de SN	Part de marché de l'entité issue de la concentration	Concurrents (tous indirects sauf mention contraire)
Cameroun vers Europe	[10-20]*%	[0-5]*%	[20-30]*%	Air France/KLM ([40-50]*%), Africa West ([10-20]*%), plusieurs autres concurrents avec au moins [5-10]*% chacun
Europe vers Cameroun	[0-5]*%	[5-10]*%	[10-20]*%	Air France/KLM ([40-50]*%), Africa West ([10-20]*%), plusieurs autres concurrents avec au moins [5-10]*% chacun
Sénégal vers Europe	[10-20]*%	[20-30]*%	[30-40]*%	Air France/KLM ([50-60]*%), plusieurs autres concurrents avec au moins [5-10]*% chacun
Europe vers Sénégal	[0-5]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	Air France/KLM ([50-60]*%), plusieurs autres concurrents avec au moins [5-10]*% chacun

Source: formulaire CO

(403) Les parts de marché cumulées des parties restent limitées et atteignent au maximum [30-40]*% pour la liaison Sénégal vers Europe. Sur toutes les liaisons, Air France/KLM est sans aucun conteste le numéro un du marché avec près de [50-60]*% du marché mais plusieurs autres concurrents sont présents. En outre, selon l'enquête sur le marché, les barrières à l'entrée sont faibles, ce qui peut être corroboré par le fait que plusieurs entrées se sont produites ces dernières années. Enfin, les clients de ce secteur d'activité sont des clients importants, bien informés, qui possèdent un pouvoir de négociation non négligeable.

(404) Au vu de ce qui précède et du fait que l'enquête sur le marché n'a pas mis en évidence de problème concurrentiel en rapport avec l'une quelconque de ces liaisons, le projet de concentration n'entrave pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur l'un quelconque des marchés du transport aérien de fret.

C. GAINS D'EFFICACITÉ

(405) Le 3 mars 2009, les parties ont effectué une présentation devant la Commission, qui décrivait en termes très génériques les raisons de l'opération

et les synergies escomptées. Un document relatif aux gains d'efficacité a ensuite été transmis en annexe à la réponse à la communication des griefs³¹².

1. ARGUMENTS DE LA PARTIE NOTIFIANTE

(406) Selon les parties, il existe globalement quatre types de gains d'efficacité et d'avantages pour les clients générés par l'opération. Premièrement, SN profitera de coûts fixes et variables moindres grâce à la solidité financière et au pouvoir d'achat de LH. Deuxièmement, sur les liaisons qui se chevauchent, SN et LH optimiseront les réseaux et les fréquences, d'où des réductions des coûts et des horaires plus appropriés. Troisièmement, le programme de fidélisation de SN sera amélioré grâce à son intégration dans le programme de fidélisation (FFP) de LH «Miles & More». Quatrièmement, la concentration apportera aussi des avantages en termes de réseau puisque certaines liaisons que SN aurait peut-être arrêtées seront maintenues, tout en garantissant que de nouvelles lignes directes seront développées à partir de BRU. Ces quatre gains d'efficacité/avantages sont examinés en détail ci-après:

- Réduction de la base générale des coûts de SN: l'intégration de SN dans le groupe LH permettra de réduire les coûts fixes et variables de près de [...] millions d'EUR ou plus par an, à partir du moment où tous les postes d'économie potentiels auront été mis en œuvre. Ces économies proviennent de coûts d'achat et de financement moindres des avions, de coûts d'approvisionnement en carburant plus faibles et de coûts inférieurs pour les services MRO (maintenance, réparation et révision), du personnel en poste éloigné et des opérations de manœuvre au sol.
- Avantages horaires et réductions des coûts spécifiques pour les liaisons: l'opération permettra aux parties d'optimiser l'utilisation de leurs capacités et/ou leurs horaires sur les liaisons qui se chevauchent. Des horaires plus appropriés seront proposés aux clients sur BRU-MUC et BRU-BER, alors que l'optimisation des capacités permettra de réaliser des économies substantielles en termes de coûts sur BRU-HAM et BRU-FRA. Au total, les réductions des coûts sur les liaisons qui se chevauchent pourraient être comprises entre [...] millions et [...] millions d'EUR par an, en fonction des horaires choisis en définitive. Ces économies correspondraient à [...] EUR par passager sur la liaison BRU-FRA, [...] EUR par passager sur la liaison BRU-HAM et [...] EUR par passager sur BRU-MUC.
- Augmentation de la valeur du FFP de SN par la fusion avec le FFP de LH: En raison de son réseau nettement plus restreint, le FFP Privilege de SN offre des opportunités «earn and burn» (capitaliser et utiliser) qui sont nettement inférieures à celles du programme FFP Miles & More (M&M) de LH; [*comparaison des programmes de fidélisation de LH et de SN*]*. En

³¹² Voir l'annexe 10 à la réponse à la communication des griefs «Lufthansa/SN: Gains d'efficacité et avantages pour les clients» (ci-après le «document sur les gains d'efficacité»).

fusionnant le programme Privilège de SN dans M&M, les clients de SN sont susceptibles d'augmenter leur utilisation du FFP et de s'aligner sur les taux d'utilisation des clients existants de LH, ce qui signifie également que le FFP deviendra un outil plus efficace pour proposer des remises sous la forme de vols gratuits et pour permettre aux membres du FFP de gravir plus rapidement les échelons de statut.

- Lancement/maintien des lignes directes au départ de Bruxelles: l'opération permettra à SN de sauvegarder son offre actuelle de liaisons et de services et de proposer de nouvelles lignes directes à partir de BRU. Dans un scénario d'indépendance, il se pourrait que SN [*stratégie de SN concernant son réseau dans un scénario d'indépendance*]*. En même temps, l'opération permettrait l'ouverture de [...] * liaisons long courrier supplémentaires et de [...] * nouvelles liaisons moyen courrier qui seraient utilisées par [700 000-800 000] * passagers environ, d'où près de [...] * millions d'EUR de recettes totales supplémentaires engrangées chaque année par SN. Par une augmentation progressive, l'opération aboutirait à [...] * de passagers et [...] * millions d'EUR de recettes environ.

(407) Selon LH, tous les gains d'efficacité identifiés dans le paragraphe précédent sont admis par le règlement CE sur les concentrations et par les lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales:

- Caractère vérifiable: Les gains d'efficacité prévus seront cohérents avec les plans d'exploitation et les projections des parties avant concentration et avec l'expérience acquise par LH lors de l'intégration de LX. Dans la mesure où ils sont faciles à quantifier, ces avantages seront nettement supérieurs à toute perte éventuelle pour les consommateurs sur les liaisons qui se chevauchent.
- Gains d'efficacité propres à la concentration: Si la concentration n'avait pas lieu, LH n'aurait aucun intérêt à laisser SN profiter de son assiette de coûts inférieurs, de sa force de vente et de sa base de clientèle d'affaires. En outre, aucune rationalisation des capacités ni aucune optimisation des horaires ne pourrait être réalisée sur les liaisons qui se chevauchent. SN ne serait pas en mesure d'entrer (ou de se maintenir) sur les liaisons mentionnées au considérant 406 sans l'accès aux synergies en matière de coûts et de recettes apportées par LH, et cette dernière n'aurait aucun intérêt à entrer sur ces liaisons au départ de Bruxelles.
- Avantages pour les consommateurs: Selon LH, de nombreux avantages, tels que des horaires optimisés sur les liaisons qui se chevauchent, l'extension du FFP et des services plus directs au départ de Bruxelles, profiteront immédiatement et inévitablement aux consommateurs. D'autres économies de coûts qui dépendent généralement du nombre de liaisons/places proposées permettront d'abaisser le seuil de SN pour l'offre de services supplémentaires au départ de Bruxelles. Ces avantages profiteront aux consommateurs dans les zones de chalandise de BRU, HAM, FRA, BER et MUC et donc au même groupe de consommateurs que ceux qui voyagent sur des liaisons qui se chevauchent.

2. APPRÉCIATION DE LA COMMISSION

- (408) Comme établi dans les lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, les trois conditions cumulatives suivantes s'appliquent: 1) les gains d'efficacité seront à l'avantage des consommateurs, 2) sont propres à la concentration et 3) sont vérifiables. Ces principes généraux sont clairement reconnus par LH, comme indiqué au considérant 407.
- (409) La Commission est d'avis que les gains d'efficacité ne sont pas vérifiables, et, dans une large mesure, ne sont pas propres à la concentration, et il est peu probable qu'ils seront à l'avantage des consommateurs sur les liaisons affectées au point de contrebalancer l'atteinte à la concurrence.

2.1 Caractère vérifiable

- (410) Les allégations de gains d'efficacité de LH semblent largement reposer sur des documents produits aux fins de cette enquête plutôt que sur des documents commerciaux préparés dans l'optique de l'opération pour évaluer de manière objective et indépendante l'étendue des gains d'efficacité générés par l'acquisition de SN. Par exemple, dans l'annexe du document sur les gains d'efficacité, [*stratégie de SN concernant son réseau dans le scénario de l'indépendance et dans le scénario post-concentration*]*. Ce document créé le [...] (deuxième phase de l'enquête bien entamée) n'est pas étayé par des analyses détaillées. LH n'a fourni aucun document antérieur à ses plans de concentration qui étayerait ses allégations.
- (411) Les déclarations de LH concernant la réduction des coûts d'achat et de financement des appareils sont fondées sur des estimations discutables, et aucun élément de preuve solide n'est fourni à l'appui desdites allégations³¹³. L'incapacité de la Commission à vérifier indépendamment les allégations de LH s'applique également aux estimations des coûts d'exploitation, pour lesquelles aucun élément de preuve n'est fourni, excepté en ce qui concerne l'expérience acquise par l'intégration de LX.
- (412) Le fait que l'intégration de LX par LH ait produit des synergies de coûts d'exploitation est bien entendu pertinent dans la mesure où il indique que certains types d'économies de coûts et de gains d'efficacité sur les coûts d'exploitation peuvent être réalisés par le biais d'une concentration de compagnies aériennes et notamment par le biais de l'intégration au réseau de LH. Toutefois, il ne semble pas approprié d'appliquer les synergies de coûts d'exploitation obtenues par le biais de la concentration LH/LX et de la concentration LH/SN sans nouvelle explication ou description. LH affirme que

³¹³ La section consacrée aux économies de coûts en capital dans le document sur les gains d'efficacité contient des calculs extrêmement simplifiés pour évaluer les économies de coûts découlant de l'accès au capital dans de meilleures conditions et des réductions sur les nouveaux appareils achetés (voir les pages 4 et 5 du document sur les gains d'efficacité). [*Plans stratégiques de SN concernant sa flotte*]*. Les calculs ne sont pas actualisés; le défaut d'estimations raisonnables du flux d'économies de coûts annuelles dans le temps et d'analyses de sensibilité concernant les fortes hypothèses sous-jacentes est problématique.

des synergies de coûts pour un montant de [...] d'EUR par an ont été atteintes [...] année suivant l'intégration, s'élevant à [...] % du chiffre d'affaires de LX en 2008 et, d'après cet exemple, soutient que les économies de coûts d'exploitation d'un montant de [...] d'EUR qui sont escomptées pour SN sont réalistes. La Commission ne considère pas cette comparaison convaincante compte tenu de l'absence 1) d'une quelconque évaluation de l'assiette des coûts de LX avant la concentration, 2) d'un quelconque examen des moteurs des synergies obtenues et 3) d'un quelconque examen des similarités entre les synergies escomptées par le biais de l'acquisition de SN et celles obtenues par le biais de l'acquisition de LX.

- (413) LH utilise également son expérience acquise avec LX à l'appui de son argument concernant la probabilité que de nouvelles liaisons soient ouvertes (bien que LH elle-même ait précisé «[qu']il est bien entendu difficile de prévoir précisément l'élan que LH insufflera à SN»³¹⁴). Il est toutefois important de noter que LH a repris LX dans des conditions de marché très différentes, et que le modèle économique de LX est basé sur une plate-forme à Zurich soutenue par deux autres bases opérationnelles (Genève et Bâle) plutôt que sur une plate-forme unique à Bruxelles, et que d'une manière générale, il semble exister d'importantes différences entre ces deux compagnies aériennes. Par conséquent, cette simple comparaison sans nouvelle analyse et justification ne semble pas convaincante.
- (414) En conclusion, d'une manière générale, le document de LH sur les gains d'efficacité ne permet pas à la Commission de vérifier les gains d'efficacité allégués.

2.2 *Caractère propre à la concentration*

- (415) La Commission a évalué les différents gains d'efficacité allégués par LH du point de vue de leur spécificité par rapport à la concentration. Tandis que certains gains d'efficacité peuvent être jugés propres à la concentration (par exemple, certaines économies de coûts comme les coûts d'acquisition d'appareils), d'autres gains d'efficacité allégués, tels que les avantages des programmes de fidélisation, mais également l'extension du réseau, ne semblent pas répondre au critère du caractère propre à la concentration en l'espèce.
- (416) Dans le document sur les gains d'efficacité, LH fonde son analyse de leur caractère propre à la concentration sur [*base de l'analyse de LH*]*. Cela ne répond pas aux critères du caractère propre à la concentration prévus par les lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales. Lorsqu'elle évalue le caractère propre à la concentration des gains d'efficacité, la Commission détermine si SN et LH pourraient obtenir les mêmes gains d'efficacité par d'autres moyens moins anticoncurrentiels. Elle tient seulement compte des alternatives qui sont raisonnablement praticables dans la situation commerciale où se trouvent les parties à la concentration au regard des

³¹⁴ Voir le point 53 du document de LH sur les gains d'efficacité.

pratiques établies dans le secteur d'activité concerné³¹⁵. Il incombe par ailleurs à la partie notifiante de fournir en temps voulu toute l'information pertinente nécessaire pour démontrer qu'il n'y a pas d'alternatives réalistes et réalisables moins anticoncurrentielles que la concentration notifiée, qui pourraient préserver les gains d'efficacité allégués. La Commission observe que LH n'a pas fourni d'éléments de preuve utiles à cet égard.

- (417) La Commission considère que certains des gains d'efficacité allégués pourraient être obtenus par SN et par LH par l'intermédiaire d'une participation de SN à des accords de coopération avec LH ou avec d'autres compagnies aériennes, moins anticoncurrentiels que la concentration proposée. C'est le cas en particulier pour les gains d'efficacité liés aux programmes de fidélisation des clients. La participation à des programmes de fidélisation correspond à un très faible niveau de coopération entre les compagnies aériennes, qui ne nécessite même pas que les compagnies soient membres d'une même alliance. Par exemple, le propre programme de fidélisation de SN permet à ses membres de collecter et de dépenser des miles non seulement sur les vols SN, mais également sur des vols assurés par plusieurs autres compagnies aériennes telles que American Airlines, British Airways, Etihad, Jet Airways ou Hainan Airlines. De même, le programme de fidélisation de LH Miles & More inclut en effet de nombreuses compagnies aériennes qui ne sont pas membres de Star Alliance. Sur les 41 membres de Miles & More, 17 ne sont pas des membres de Star Alliance, y compris de grandes compagnies aériennes telles que Air India, Ethiopian, Jet Airways ou Mexicana. Un programme de fidélisation commun ou une réciprocité des programmes de fidélisation sans concentration ni adhésion à une alliance représente donc une pratique courante dans le secteur du transport aérien. En outre, ce type d'accords a une portée bien moindre qu'une alliance ou une concentration, et par conséquent est moins anticoncurrentiel que la concentration. D'ailleurs, SN est déjà membre de Miles & More depuis mars 2009, bien qu'elle ne soit pas membre de Star Alliance et que la concentration n'ait pas été mise en œuvre. De ce fait, en l'espèce, les gains d'efficacité concernant les programmes de fidélisation, s'ils existent, ne sont pas propres à la concentration.
- (418) La même conclusion vaut pour l'optimisation des réseaux. SN et LH pourraient optimiser leur réseau en dehors de la concentration proposée, par le biais d'une série d'accords de partage de code. Les accords d'extension de réseau par partage de code, qui permettent à une compagnie de proposer une liaison qu'elle n'assurerait pas en temps normal, sont moins anticoncurrentiels qu'une concentration. Ces accords sont très souvent utilisés dans le secteur aérien, comme le fait d'ailleurs actuellement SN pour le court courrier et pour le long courrier (par exemple liaisons vers les États-Unis avec American Airlines). En réalité, SN et LH ont déjà conclu des accords de partage de code en mars 2009 sur les vols transfrontaliers entre l'Allemagne et la Belgique et vers d'autres destinations en Europe. Par conséquent, les gains d'efficacité liés à l'optimisation du réseau ne sont pas propres à la concentration en l'espèce.

³¹⁵ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 85.

- (419) Enfin, en ce qui concerne les économies de coûts d'exploitation, les gains d'efficacité allégués de LH semblent suggérer que SN ne pourrait pas réaliser de telles économies seule. En effet, le document sur les gains d'efficacité ne mentionne même pas les économies de coûts d'exploitation que SN pourrait réaliser en tant que société autonome. Dans les conditions actuelles, dans lesquelles pratiquement tous les transporteurs font l'objet d'une importante révision des économies de coûts en raison de la crise économique actuelle, il semble probable que SN ne pourrait pas prendre seule un certain nombre de mesures de compression des coûts.
- (420) Il y a donc lieu de conclure que, sur la base des preuves disponibles, que les gains d'efficacité allégués ne sont pas propres à la concentration (à l'exception de certaines économies de coûts concernant le coût de financement qui, en tout état de cause, ne remplissent pas les autres conditions prévues dans les lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales).

2.3 Avantages pour les consommateurs

- (421) Afin de contrer les effets anticoncurrentiels d'une concentration, les gains d'efficacité doivent être susceptibles de bénéficier aux consommateurs. Les gains d'efficacité doivent en principe être à l'avantage des consommateurs qui sont sur les marchés en cause où, à défaut de tels gains, l'opération soulèverait probablement des problèmes de concurrence³¹⁶.
- (422) Comme indiqué au considérant 406, LH affirme que son programme de fidélisation et le lancement de services plus directs au départ de Bruxelles profiteront immédiatement et inévitablement aux consommateurs.
- (423) En ce qui concerne les gains d'efficacité associés aux programmes de fidélisation, LH n'a pas fourni d'éléments concrets démontrant que ces gains d'efficacité seraient suffisants pour compenser l'effet dommageable pour la concurrence découlant de la concentration³¹⁷. Plus particulièrement, la valeur monétaire des miles du programme de fidélisation est faible par rapport aux variations de prix imputables à la présence ou à l'absence de concurrence sur une liaison. Par exemple, sur la liaison Bruxelles-Francfort, l'entrée de SN a entraîné une baisse de [15-20]*% des prix facturés par LH pour les billets de classe économique non flexibles (voir considérant 143). Pour conclure sur ce point, excepté le fait que les gains d'efficacité des programmes de fidélisation ne répondent pas aux critères d'un caractère propre à la concentration, et que les parties n'ont pas fourni de quantification suffisante des gains d'efficacité des programmes de fidélisation, les bénéfices retirés des programmes de

³¹⁶ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 79.

³¹⁷ De plus, dans son analyse des programmes de fidélisation, LH n'a pas tenu compte de faits fondamentaux tels que les différences dans le nombre de miles à dépenser pour obtenir un billet gratuit sur des liaisons LH et SN. Outre les arguments avancés aux considérants 410-414, ceci montre en soi que le critère du caractère vérifiable des gains d'efficacité allégués concernant les programmes de fidélisation n'est pas rempli en l'espèce.

fidélisation sont clairement d'un ordre de grandeur de loin inférieur à celui des effets anticoncurrentiels de la concentration.

- (424) Eu égard aux services directs qui seraient lancés ou maintenus, il est également important de noter qu'il n'est pas précisé clairement comment les clients sur les liaisons affectées bénéficieraient de l'ouverture de nouvelles liaisons de sorte à contrebalancer l'atteinte à la concurrence causée par la concentration sur ces marchés. LH semble soutenir que ces nouveaux services dédommageraient les clients de SN des hypothétiques hausses de prix sur les liaisons affectées. LH fournit à l'appui de cet argument les dépenses totales d'une clientèle de grosses entreprises de SN sur les liaisons avec chevauchements par opposition à leurs dépenses totales suggérant que les dépenses relatives aux liaisons avec chevauchements sont relativement faibles³¹⁸. Il est toutefois important de noter que ceci n'exclut pas une large proportion de clients (tels que la clientèle d'affaires ou les passagers de loisirs) qui voyagent principalement sur les liaisons avec chevauchements et qui par conséquent ne bénéficieraient pas des gains d'efficacité allégués. LH n'a fourni aucun élément de preuve qui réfuterait cet argument. De plus, même si on acceptait que les passagers dans la zone de chalandise de Bruxelles pourraient bénéficier desdits gains d'efficacité, il n'est pas précisé clairement comment les passagers dans les zones de chalandise à l'autre extrémité de la liaison (FRA, MUC, HAM et BER) bénéficieraient de l'ouverture de nouvelles liaisons au départ de Bruxelles. Par exemple, MUC et FRA sont de vastes plates-formes de LH, et par conséquent, il est probable que les nouvelles destinations qui seraient ouvertes au départ de Bruxelles (et constitueraient de nouveaux services indirects du point de vue des passagers dans les zones de chalandise de FRA et MUC) puissent déjà être atteintes aujourd'hui par le biais de services directs ou indirects depuis ces vastes plates-formes de LH.
- (425) Eu égard à la réduction des coûts de financement et d'achat des appareils, il n'est pas précisé clairement comment ces économies de coûts pouvant généralement être considérées comme des économies de coûts fixes seraient répercutées sur les consommateurs en termes de réduction du prix des billets. De même, les économies de coûts d'entretien, de réparation et de révision ou les économies de la plate-forme informatique peuvent être considérées comme des économies de coûts fixes. En effet, comme l'indique le point 80 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, *«les améliorations de la rentabilité qui aboutissent à des réductions des coûts variables ou marginaux sont plus susceptibles d'être pertinentes pour l'appréciation des gains d'efficacité que les réductions de coûts fixes, car il est en principe plus probable qu'elles entraînent une baisse des prix à la consommation»*.
- (426) En ce qui concerne le point 80 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, LH note que «les économies de coûts en question sont principalement variables concernant le nombre de vols et/ou liaisons exploité(e)s ou de sièges (capacité) offerts, à court terme (par exemple les frais de carburant) ou à moyen terme et à plus long terme (par exemple les frais

³¹⁸ Voir l'annexe 3 du document sur les gains d'efficacité.

d'équipage, les frais de flotte, les frais d'entretien, de réparation et de révision, etc.)»³¹⁹. LH note également que «dans l'affaire Ryanair/Aer Lingus, la Commission a accepté le principe selon lequel, dans le transport aérien, la baisse des coûts fixes d'entrée sur une liaison diminue les niveaux de rendement à partir desquels l'entrée devient rentable, et que cette entrée tend à augmenter la concurrence sur une liaison donnée. En d'autres termes, la réduction des coûts variant avec les liaisons (ou les vols) offertes permet l'exploitation des liaisons marginales qui ne sont pas actuellement viables, dans la mesure où le rendement requis pour justifier la liaison diminue à la suite des économies de coûts»³²⁰. Tandis que l'argument de LH est en fait correct, la décision Aer Lingus/Ryanair indique également que «les gains d'efficacité allégués sur les coûts fixes n'affecteraient pas les décisions de Ryanair relatives à la fixation des prix des vols existants. Les bénéfices pour les clients ne se matérialiseraient que si Ryanair choisissait d'augmenter les fréquences sur ses liaisons existantes [...] ou si elle ouvrait une nouvelle liaison qui ne serait pas viable avant la réduction des coûts fixes mais qui le deviendrait après la concentration. Même si les gains d'efficacité allégués étaient atteints, les bénéfices pour les clients ne seraient dès lors pas immédiats mais conditionnés par une chaîne d'événements et par conséquent considérablement moins certains que l'effet sur les prix d'une réduction des coûts marginaux (qui encouragerait des réductions de prix immédiates)»³²¹.

- (427) Comme l'explique LH dans son document sur les gains d'efficacité, l'entité issue de la concentration prévoit [*allégations de gain d'efficacité et projets post-concentration de LH en ce qui concerne les fréquences/la capacité*]*³²². Aussi, les avantages potentiels prévus dans la décision Ryanair/Aer Lingus pour les consommateurs (c'est-à-dire une augmentation des fréquences) ne se matérialiseront pas pour les liaisons en question en conséquence des gains d'efficacité sur les coûts fixes. Au contraire, la réduction de la capacité se traduira probablement par une augmentation des tarifs après la concentration, tous les autres éléments demeurant inchangés.
- (428) [*Allégations de gain d'efficacité et projets post-concentration de LH en ce qui concerne les fréquences et leur effet sur les tarifs*]*³²³; il est par conséquent probable que les tarifs économiques non flexibles sur la liaison Bruxelles-Francfort retrouveraient au moins les niveaux antérieurs à l'entrée de SN [*allégations de gain d'efficacité et projets post-concentration de LH en ce qui concerne les fréquences/la capacité*]*.
- (429) [*Allégations de gain d'efficacité et projets post-concentration de LH en ce qui concerne les fréquences/la capacité*]*. Comme il ressort du point 80 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, «les baisses de

³¹⁹ Voir le point 67 du document de LH sur les gains d'efficacité.

³²⁰ Voir le point 67 du document de LH sur les gains d'efficacité.

³²¹ Voir le considérant 1148 de la décision Ryanair/Aer Lingus.

³²² Voir la section 1.2 du document de LH sur les gains d'efficacité.

³²³ Deux vols sont appelés «aile à aile» lorsqu'ils partent et arrivent pratiquement en même temps et sont par conséquent en concurrence directe.

coûts qui sont simplement la conséquence de réductions anticoncurrentielles de la production ne sauraient être considérées comme des gains d'efficacité bénéficiant aux consommateurs». Par conséquent, ces économies de coûts ne peuvent pas être prises en compte³²⁴. La Commission note que, à l'exception de la liaison [...]*, les économies de coûts attendues de la réduction de la capacité sont étonnamment faibles et [*allégations de gains d'efficacité de LH*]*.

- (430) En bref, le point 84 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales précise que «[l']incitation de la nouvelle entité issue de l'opération à répercuter les gains d'efficacité sur les consommateurs est souvent liée à l'existence de pressions concurrentielles exercées par les autres entreprises présentes sur le marché et par les concurrents potentiels». Étant donné i) que l'opération entraînerait la création d'un monopole sur les liaisons Bruxelles-Munich et Bruxelles-Hambourg au moins et éliminerait le plus proche concurrent sur la liaison de Bruxelles-Francfort, ii) que de nombreuses économies identifiées par la partie notifiante sont des économies de coûts fixes, et que iii) la partie notifiante n'a pas identifié un mécanisme selon lequel les économies pourraient être appliquées aux passagers sur les liaisons avec chevauchements affectées, il y a lieu de conclure qu'il est improbable que l'entité issue de la concentration répercuté suffisamment les gains d'efficacité allégués sur les consommateurs pour contrebalancer l'atteinte à la concurrence.

3. CONCLUSION

- (431) Au vu des renseignements fournis par la partie notifiante, il y a lieu de conclure que les gains d'efficacité ne sont ni vérifiables ni, dans une large mesure, propres à la concentration et qu'ils ne sont pas susceptibles de procurer un avantage aux consommateurs sur les liaisons affectées au point de contrebalancer l'atteinte à la concurrence. En effet, le point 84 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales indique ce qui suit: «*Il est hautement improbable qu'une opération qui débouche sur une position proche du monopole, ou sur un niveau de pouvoir de marché comparable, puisse être déclarée compatible avec le marché commun au motif que les gains d'efficacité suffiraient à contrebalancer ses effets anticoncurrentiels potentiels*».

D. ENGAGEMENTS

1. ENGAGEMENTS PRÉSENTÉS PAR LES PARTIES

- (432) Afin de supprimer l'entrave significative à la concurrence effective identifiée par la Commission sur les liaisons Bruxelles-Francfort, Bruxelles-Munich, Bruxelles-Hambourg et Bruxelles-Zurich, les parties ont présenté des

³²⁴ Dans la réponse à la communication des griefs, [*hypothèse pour l'efficacité de LH*y].

engagements (ci-après «les engagements») le 29 avril 2009. Le 30 avril 2009, la Commission a lancé une consultation des acteurs du marché afin de connaître l'avis des concurrents et des clients sur les engagements présentés. À la lumière des résultats de ladite consultation, les parties ont présenté une version révisée des engagements le 28 mai 2009, qui a remédié aux faiblesses constatées dans leur première proposition.

- (433) Les engagements présentés par les parties visent à réduire les barrières à l'entrée et à faciliter l'entrée d'un nouvel arrivant potentiel³²⁵ sur les liaisons Bruxelles-Francfort, Bruxelles-Munich, Bruxelles-Hambourg et Bruxelles-Zurich.
- (434) Les engagements proposés par les parties comprennent plusieurs mesures visant à faciliter l'entrée d'un nouvel arrivant. Ils englobent notamment la libération et le transfert d'un certain nombre de créneaux dans les aéroports de Bruxelles, Francfort, Munich, Hambourg et Zurich, ainsi que plusieurs mesures d'accompagnement.

1. Engagements concernant les créneaux

a) Libération de créneaux sur des paires de villes présentant des problèmes de concurrence

- (435) Les parties s'engagent à mettre à disposition des créneaux³²⁶, conformément à une procédure spécifique, dans les aéroports de Bruxelles, Francfort, Munich, Hambourg et Zurich, afin de faciliter l'entrée d'un ou plusieurs nouveaux arrivants sur les quatre liaisons sur lesquelles la Commission a constaté une entrave significative à la concurrence effective³²⁷ (ci-après les «paires de villes identifiées»).
- (436) Le nombre de créneaux devant être mis à disposition permet à un nouvel arrivant d'exploiter jusqu'à trois fréquences par jour sur les paires de villes Bruxelles-Hambourg et Bruxelles-Munich et jusqu'à deux fréquences par jour sur les paires de villes Bruxelles-Francfort et Bruxelles-Zurich. Le nombre de créneaux sera réduit par le nombre de créneaux déjà transférés au nouvel arrivant, sauf si lesdits créneaux cessent d'être exploités par le nouvel arrivant et reviennent ultérieurement aux parties. Le nombre de fréquences autorisé par

³²⁵ Défini dans les engagements comme «Une/des compagnie(s) aérienne(s) membre(s) d'une même alliance (autres que les parties), y compris toutes les compagnies aériennes qui la/les contrôlent ou contrôlées par elle(s), capables d'offrir un service aérien compétitif nouveau ou supplémentaire individuellement ou collectivement en partage de code et ayant besoin qu'un ou plusieurs créneaux soient mis à sa/leur disposition par Lufthansa conformément aux engagements aux fins d'exploitation d'un service aérien compétitif.»

³²⁶ C'est-à-dire l'autorisation accordée à un appareil d'utiliser une infrastructure aéroportuaire donnée à des date et heure spécifiques aux fins d'atterrissage et de décollage.

³²⁷ Ceux-ci se situent sur les liaisons entre les paires de villes suivantes: Bruxelles-Francfort, Bruxelles-Munich, Bruxelles-Hambourg, Bruxelles-Zurich.

le transfert de créneaux sera également diminué du nombre de fréquences qu'un nouvel arrivant exploite déjà sur une paire de villes donnée.

b) Conditions de transfert des créneaux horaires

- (437) La procédure de transfert des créneaux horaires prévue par les engagements sera exécutée parallèlement à la procédure normale d'attribution des créneaux horaires. Une compagnie aérienne souhaitant obtenir des créneaux sur une des paires de villes identifiées demandera des créneaux par le biais de la procédure normale d'attribution des créneaux et demandera simultanément un transfert de créneaux conformément aux engagements. Si la demande de créneaux adressée au coordinateur de créneaux horaires n'a pas été satisfaite à la suite de la conférence de l'IATA pour la planification des horaires, les engagements prévoient que les parties offrent de transférer au demandeur les créneaux demandés dans un délai d'une semaine à compter de l'engagement du demandeur d'exploiter lesdits créneaux. L'accord sur le transfert des créneaux entre les parties et le demandeur est signé et le transfert exécuté dans un délai de trois semaines après le délai de restitution des créneaux, c'est-à-dire le 15 janvier et le 15 août respectivement pour les périodes estivale et hivernale définies par l'IATA. L'accord sur le transfert des créneaux aura une durée égale à la période d'utilisation de la paire de villes identifiée en cause (telle que définie au considérant 439), mais le nouvel arrivant aura le droit de mettre fin à l'accord sans pénalité à l'issue de chaque saison définie par l'IATA. Enfin, les engagements prévoient de favoriser le nouvel arrivant qui décidera d'exploiter le nombre maximal de liaisons au départ de Bruxelles.
- (438) Les créneaux doivent être libérés gratuitement et correspondre à 20 minutes près à l'heure demandée par le demandeur si une des parties dispose de tels créneaux. Dans le cas contraire, les parties sont tenues de proposer les créneaux les plus proches de l'heure demandée par le nouvel arrivant.

c) Droits d'antériorité

- (439) De plus, les engagements prévoient la possibilité d'acquérir des droits d'antériorité sur les créneaux cédés par les parties. Le nouvel arrivant obtiendra des droits d'antériorité sur lesdits créneaux, c'est-à-dire qu'il aura le droit d'utiliser les créneaux cédés par les parties pour une paire de villes intra-européenne différente des paires de villes identifiées, après avoir exploité la paire de villes identifiée pertinente pendant deux saisons consécutives complètes définies par l'IATA pour la liaison Bruxelles-Hambourg, quatre saisons consécutives complètes pour les liaisons Bruxelles-Munich et Bruxelles-Zurich, et huit saisons consécutives complètes pour la liaison Bruxelles-Francfort (respectivement la période d'utilisation). Au terme de la période d'utilisation, le nouvel arrivant peut utiliser les créneaux transférés pour exploiter des liaisons européennes autres que les paires de villes identifiées. En revanche, si le nouvel arrivant cesse d'opérer les créneaux transférés dans la paire de villes identifiée en cause avant la fin de la période d'utilisation, ces créneaux seront restitués à LH et seront mis à disposition pour un nouvel arrivant.

d) Nouveaux arrivants membres de Star Alliance

- (440) Les dispositions définies aux considérants 437 à 439 sont uniquement pleinement applicables aux nouveaux arrivants qui ne sont pas membres de Star Alliance. Les membres de Star Alliance peuvent également obtenir des créneaux dans le cadre des engagements mais les non-membres de Star Alliance seront prioritaires si différents nouveaux arrivants potentiels demandent des créneaux sur la même liaison au titre des engagements. En outre, un nouvel arrivant de Star Alliance ne pourra pas acquérir de droits d'antériorité sur les créneaux cédés par les parties et la durée de l'accord sur le transfert des créneaux peut être librement déterminée par le nouvel arrivant de Star Alliance et les parties. Un nouvel arrivant de Star Alliance ne pourra pas conclure d'accords de partage de code ou participer à des entreprises conjointes avec partage des recettes/participation aux bénéfices avec les parties ou les autres partenaires Star Alliance sur les paires de villes identifiées. Si le membre de Star Alliance cesse d'opérer dans les créneaux libérés dans la paire de villes identifiée en cause dans le cadre des engagements, les parties doivent proposer à nouveau ces créneaux à de nouveaux arrivants.

2. Autres engagements et autres dispositions

a) Accord spécial sur les quotes-parts et accord de partage de code

- (441) En outre, les engagements offrent au nouvel arrivant la possibilité de conclure un accord spécial sur les quotes-parts et un accord de partage de code permettant au nouvel arrivant de placer ses codes sur des vols ayant une origine et une destination réelles en Allemagne, en Suisse et/ou en Belgique, à condition qu'une partie du voyage implique les liaisons Bruxelles-Hambourg, Bruxelles-Francfort, Bruxelles-Zurich ou Bruxelles-Munich. Les conditions d'un tel accord spécial sur les quotes-parts doivent être telles que le nouvel arrivant est traité sur un pied d'égalité avec les partenaires Star Alliance de LH sur la même paire de villes identifiée.
- (442) En outre, le nouvel arrivant sur la liaison Bruxelles-Hambourg peut demander à conclure un accord spécial sur les quotes-parts et un accord de partage de code avec les parties pour placer ses codes sur les vols exploités par les parties au départ de Bruxelles afin d'offrir un service de correspondance à destination/au départ de Hambourg. Par le biais de tels accords, le nouveau arrivant sur la liaison Bruxelles-Hambourg aura notamment la possibilité de vendre des billets sur la liaison Hambourg-Bruxelles-Toulouse (voir à cet égard le considérant 457 ci-après).

b) Autres dispositions

- (443) Les engagements portant sur la libération de créneaux sont complétés par d'autres engagements tels que la possibilité pour le nouvel arrivant de conclure des accords d'interligne et d'accès au programme de fidélisation avec les

parties ainsi que des accords intermodaux avec une société de chemin de fer ou une autre société de transports de surface.

- (444) Les engagements prévoient la nomination d'un mandataire de surveillance qui veillera au respect des engagements par les parties et sera responsable de la procédure de transfert des créneaux prévue par lesdits engagements.
- (445) Les engagements prévoient également des dispositions sur la résolution accélérée des litiges en vertu desquelles le nouvel arrivant peut décider de résoudre un litige avec les parties concernant lesdits engagements par voie d'arbitrage. À la fois le nouvel arrivant et les parties seront alors liés par la décision d'arbitrage. Dans un litige, la charge de la preuve requiert que le nouvel arrivant apporte un commencement de preuve et que les parties apportent la preuve contraire.
- (446) Les engagements, notamment l'obligation de transfert des créneaux, ont une durée indéterminée mais contiennent une clause de révision.

2. ANALYSE DES ENGAGEMENTS

- (447) Concernant l'adéquation des engagements visant à faciliter l'entrée d'un nouveau concurrent, la communication de la Commission concernant les mesures correctives recevables conformément au règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil et au règlement (CE) n° 802/2004 de la Commission³²⁸ («la communication de la Commission concernant les mesures correctives») établit ce qui suit:

«Il arrive fréquemment que des mesures individuelles ne permettent pas de réduire suffisamment les barrières à l'entrée mais qu'il faille recourir à ... un paquet d'engagements visant à faciliter globalement la pénétration de concurrents par toute une série de mesures différentes. [Note de bas de page: En ce qui concerne les concentrations dans le secteur du transport aérien, la simple réduction des obstacles à l'entrée grâce à un engagement des parties d'offrir des créneaux horaires dans des aéroports spécifiques peut ne pas toujours suffire à garantir l'accès de nouveaux concurrents sur ces liaisons où se posent des problèmes de concurrence et à rendre la mesure corrective équivalente dans ses effets à une cession.]»³²⁹.

- (448) Les engagements présentés par les parties constituent un paquet complet qui prend en compte l'expérience acquise dans les engagements des affaires de concentration dans le secteur de l'aviation. D'une manière générale, les engagements ont été évalués positivement par les concurrents et les clients qui ont répondu à la consultation des acteurs du marché.

³²⁸ JO C 267 du 22.10.2008, p. 1.

³²⁹ Point 63.

1. Créneaux horaires

(449) Les engagements tiennent compte du fait que l'encombrement des créneaux est une des principales barrières à l'entrée sur les liaisons problématiques dans la présente affaire. En effet, à la seule exception de Hambourg, tous les aéroports concernés par les paires de villes identifiées sont saturés (et dans certains cas très largement). Par conséquent, les engagements ont vocation à supprimer cette barrière et à encourager l'entrée sur les liaisons où des problèmes de concurrence ont été constatés. Contrairement à l'aéroport de Hambourg, l'aéroport de Bruxelles présente un certain degré de saturation: aussi, les paires de créneaux offertes sur la liaison Bruxelles-Hambourg permettront-elles de faciliter l'entrée sur cette liaison et plus généralement, dans l'aéroport de Bruxelles.

Nombre de créneaux horaires

(450) Les créneaux mis à disposition par les parties permettront au nouvel arrivant d'exploiter le même nombre de fréquences actuellement exploitées ou offertes par SN sur les paires de villes identifiées, garantissant par conséquent que le nouvel arrivant a la capacité de remplacer totalement la pression concurrentielle que les parties exercent actuellement entre elles.

(451) Concernant les liaisons Bruxelles-Munich, Bruxelles-Hambourg et Bruxelles-Zurich, la consultation des acteurs du marché a confirmé que le nombre de créneaux proposé dans les engagements était suffisant pour permettre à un nouveau prestataire de services aériens de concurrencer efficacement les parties³³⁰. Ceci est conforme aux conclusions de la Commission dans la présente décision selon lesquelles SN exerce une contrainte sur LH avec deux fréquences sur la liaison BRU-FRA, easyJet exerce une contrainte sur SN avec deux fréquences sur la liaison BRU-GVA et easyJet exercera une contrainte sur LH/SN avec deux fréquences sur la liaison BRU-BER.

(452) Concernant la liaison Bruxelles-Francfort, lors de la consultation des acteurs du marché sur les engagements, environ la moitié des clients/agences de voyage ont déclaré que deux fréquences sur la liaison Bruxelles-Francfort étaient appropriées pour exploiter la liaison de manière concurrentielle, tandis que l'autre moitié a suggéré que davantage de fréquences seraient nécessaires sur cette liaison particulière³³¹. Plus de la moitié des concurrents ont indiqué que deux fréquences sur la liaison Bruxelles-Francfort suffisent pour concurrencer efficacement les parties³³². En dépit de l'avis quelque peu mitigé

³³⁰ Consultation des acteurs du marché, questionnaires 41-42, question n° 2. BRU-MUC: 19 clients/agences de voyage/aéroports sur 26 considèrent que le nombre de créneaux est approprié. BRU-HAM: 22 clients/agences de voyage/aéroports sur 26 considèrent que le nombre de créneaux est approprié. BRU-ZRH: 18 clients/agences de voyage/aéroports sur 26 considèrent que le nombre de créneaux est approprié.

³³¹ Consultation des acteurs du marché, questionnaires 41-42, question n° 2. 12 clients/agences de voyage/aéroports sur 26 ont déclaré que deux fréquences sur la liaison BRU-FRA sont appropriées pour concurrencer les parties, tandis que 14 ont déclaré que plus de fréquences seraient nécessaires.

³³² Consultation des acteurs du marché, questionnaire 40, question n° 2. 8 concurrents sur 12 ont déclaré que deux fréquences sur la liaison BRU-FRA sont appropriées pour concurrencer les parties, tandis que 4 ont déclaré que plus de fréquences seraient nécessaires.

des clients, compte tenu de l'avis positif des concurrents et du fait que, comme indiqué dans l'analyse concurrentielle de la liaison BRU-FRA (considérant 150), SN exerce une contrainte concurrentielle sur LH avec deux fréquences quotidiennes, il y a lieu de conclure que les deux paires de créneaux proposées sur la liaison Bruxelles-Francfort dans les engagements suffiront à permettre à un nouveau prestataire de services aériens d'éliminer les problèmes de concurrence.

Attribution des créneaux horaires

- (453) Les créneaux horaires doivent être attribués dans un délai de 20 minutes seulement par rapport à la demande initiale qui prend en compte la stratégie d'entreprise des transporteurs de «point à point» exigeant des horaires étroitement ajustés afin de garantir des temps de rotation courts. Par ailleurs, les engagements ne prévoient aucune limitation concernant le transfert des créneaux aux heures de pointe, ce qui augmente l'attractivité des créneaux proposés. Ils contiennent des procédures plus appropriées et efficaces pour l'attribution des créneaux que les procédures prévues par les mesures correctives prises dans des affaires antérieures de concentration de compagnies aériennes. Le mécanisme amélioré d'attribution des créneaux prévoit, en l'espèce, que les demandes d'attribution des créneaux soient effectuées beaucoup plus tôt dans la saison, accordant ainsi au nouvel arrivant (aux nouveaux arrivants) suffisamment de temps pour lancer et commercialiser ses (leurs) nouveaux services. De plus, pour la durée de l'accord de transfert de créneaux, ou une fois qu'il a obtenu ses droits d'antériorité, le nouvel arrivant n'aura plus besoin de suivre toute la procédure d'attribution de créneaux prévue par les engagements à chaque saison. La consultation des acteurs du marché a confirmé l'efficacité du mécanisme d'attribution des créneaux proposé: interrogés sur la question de savoir s'ils «considèrent que la procédure prévue par les mesures correctives proposées pour la libération des créneaux permettra à un nouvel arrivant potentiel d'obtenir les créneaux nécessaires de manière opportune et satisfaisante», dix concurrents ont répondu dans l'ensemble «oui» tandis qu'un concurrent a répondu en gros «non», soutenant que le nombre de fréquences de LH/SN resterait trop élevé après la concentration, ce qui était sans rapport avec la question.

Droits d'antériorité

- (454) L'attractivité des engagements est aussi renforcée par la perspective d'acquérir des droits d'antériorité après une période d'utilisation d'uniquement deux saisons consécutives complètes définies par l'IATA pour les créneaux sur la liaison Bruxelles-Hambourg, quatre saisons consécutives complètes pour les liaisons Bruxelles-Munich et Bruxelles-Zurich, et huit saisons consécutives complètes pour la liaison Bruxelles-Francfort. L'octroi des droits d'antériorité représente pour les nouveaux arrivants une motivation supplémentaire pour faire leur entrée sur les paires de villes identifiées dans la mesure où les créneaux constituent des atouts particulièrement précieux, notamment à Francfort, Munich et Zurich, en raison des contraintes considérables pesant sur les créneaux horaires dans ces aéroports. Concernant la liaison Bruxelles-Francfort, la période d'utilisation plus longue est justifiée par la valeur plus

élevée des créneaux à Francfort, qui à son tour accroît le risque qu'un nouvel arrivant fasse son entrée sur la liaison Bruxelles-Francfort simplement pour obtenir ces précieux créneaux.

- (455) Lors de la consultation des acteurs du marché, les concurrents ont globalement exprimé un avis positif sur la période d'utilisation au terme de laquelle des droits d'antériorité doivent être octroyés au nouveau prestataire de services aériens. La majorité des concurrents a déclaré que la période d'utilisation concernant les liaisons Bruxelles-Francfort, Bruxelles-Munich, Bruxelles-Hambourg et Bruxelles-Zurich était appropriée³³³.

2. Autres engagements et autres dispositions

Accord spécial sur les quotes-parts et accord de partage de code

- (456) La possibilité offerte au nouvel arrivant de conclure un accord spécial sur les quotes-parts et un accord de partage de code avec les parties a été considérée par la majorité des concurrents comme une motivation supplémentaire de faire une entrée sur les paires de villes identifiées³³⁴.
- (457) En outre, il convient de noter que l'accord spécial de partage de code proposé pour la liaison Bruxelles-Hambourg augmentera significativement le nombre de passagers auquel le nouvel arrivant potentiel sera en mesure d'offrir des services adaptés. [95 000-105 000] passagers O&D voyagent annuellement entre Bruxelles et Hambourg, et [15 000-25 000] autres voyagent sur cette liaison pour prendre leur vol de correspondance à Bruxelles. Parmi les passagers en transit, [8 000-12 000] voyagent entre Hambourg et Toulouse via Bruxelles. Grâce à l'accord de partage de code, le nouvel arrivant sur la liaison Bruxelles-Hambourg sera alors en mesure de s'approprier environ 20 % de passagers de plus que le trafic O&D.

Autres dispositions

- (458) Les autres dispositions proposées dans les engagements, telles que la participation à des programmes de fidélisation, les accords d'interligne ou les accords intermodaux, ont été généralement considérées comme des motivations complémentaires, quoique non essentielles, pour un nouvel arrivant potentiel.

³³³ Consultation des acteurs du marché, questionnaire 40, question n° 11. 7 concurrents sur 11 ont déclaré que la période d'utilisation concernant les liaisons BRU-MUC, BRU-HAM et BRU-ZRH était appropriée. 6 concurrents sur 11 ont déclaré que la période d'utilisation concernant la liaison BRU-FRA était appropriée.

³³⁴ Consultation des acteurs du marché, questionnaire 40, questions n° 6-7-8. 8 concurrents sur 12 ont déclaré que l'accord spécial sur les quotes-parts et l'accord de partage de code doivent motiver le nouvel arrivant potentiel à faire son entrée sur les paires de villes identifiées.

3. ÉVALUATION GLOBALE DES ENGAGEMENTS

- (459) La communication de la Commission concernant les mesures correctives indique ce qui suit: «Si ces engagements permettent effectivement l'entrée d'un nombre suffisant de nouveaux concurrents en temps voulu et selon toute probabilité, ils peuvent être considérés comme ayant un effet semblable à une cession sur la concurrence sur le marché. S'il ne peut pas être conclu que l'abaissement des barrières à l'entrée grâce aux engagements proposés contribuera vraisemblablement à la pénétration de nouveaux concurrents sur le marché, la Commission rejettera cet ensemble de mesures correctives.»³³⁵.
- (460) En l'espèce, l'enquête sur le marché a confirmé que les engagements proposés permettront une entrée en temps voulu et selon toute probabilité sur les paires de villes identifiées.
- (461) VLM a exprimé un intérêt direct pour les créneaux horaires sur les liaisons Bruxelles-Francfort, Bruxelles-Munich et Bruxelles-Zurich. Croatia Airlines a exprimé un intérêt direct pour les liaisons Bruxelles-Munich et Bruxelles-Zurich. Comme expliqué aux considérants 463 à 468, la probabilité que l'entrée de ces compagnies sur ces liaisons se matérialise dans le prolongement des engagements est confirmée par plusieurs facteurs complémentaires.
- (462) En outre, Air Berlin et easyJet ont exprimé un intérêt pour l'ensemble des paires de villes identifiées, sous réserve d'une amélioration substantielle des engagements telle qu'une augmentation du nombre de créneaux offerts, une réduction de la période d'utilisation avant l'octroi des droits d'antériorité, et un engagement des parties de ne pas accroître le nombre de fréquences qu'elles assurent sur les paires de villes identifiées («gel des fréquences»). Air Berlin possède des bases opérationnelles à Francfort, Munich, Hambourg et Zurich, et l'aéroport de Bruxelles installera un terminal à bas prix à court terme³³⁶. Par conséquent, il ne peut pas être exclu que ces deux compagnies aériennes décideront dans le futur d'exploiter les paires de villes identifiées. En outre, compte tenu des difficultés à obtenir des créneaux à Francfort, et dans une moindre mesure à Munich, Zurich et Bruxelles, les engagements peuvent être considérés comme une opportunité attractive pour ces deux compagnies de faire leur entrée sur les liaisons en cause, bien que ces engagements n'englobent pas la totalité des améliorations demandées par ces compagnies.

Bruxelles-Francfort

- (463) L'enquête sur le marché a confirmé que Francfort est un des aéroports les plus encombrés en Europe, après Londres Heathrow. Par conséquent, les créneaux à Francfort sont très précieux, rendant les mesures correctives particulièrement attractives sur cette liaison pour un nouvel arrivant potentiel.

³³⁵ Communication de la Commission concernant les mesures correctives, point 63.

³³⁶ Le terminal à bas prix de Bruxelles doit être opérationnel pour la saison hivernale 2009-2010 définie par l'IATA.

- (464) Concernant la liaison Bruxelles-Francfort, VLM a fait son entrée sur la liaison Anvers-Francfort en mai 2009 avec trois fréquences grâce aux créneaux prêtés par sa société mère Air France-KLM. VLM met donc en place une présence sur le marché à FRA. Bien que VLM préfère exploiter des vols depuis Anvers, elle a également indiqué qu'elle envisagerait l'ouverture de liaisons depuis Bruxelles si l'unique moyen d'obtenir des créneaux consistait à voler au départ de Bruxelles. Par conséquent, si VLM décidait d'augmenter le nombre de ses fréquences à destination de Francfort et vu les difficultés pour obtenir des créneaux dans cet aéroport, il est probable qu'elle mettrait à profit les engagements pour exploiter la liaison Bruxelles-Francfort. Étant donné que le modèle économique de VLM consiste à exploiter de petits appareils avec des fréquences élevées, il est probable qu'une augmentation du nombre de fréquences l'intéressera. Bien qu'elle ait indiqué qu'elle pourrait concurrencer LH sur la liaison de Francfort avec les fréquences quotidiennes rendues possibles grâce aux créneaux d'Air France, elle a également déclaré qu'elle propose généralement 4 à 5 fréquences quotidiennes sur les destinations professionnelles. Elle offre, par exemple, 4 à 5 fréquences quotidiennes sur la liaison Anvers-Londres City et 8 fréquences quotidiennes sur les liaisons Amsterdam-Londres et Rotterdam-Londres.
- (465) De plus, elle a uniquement obtenu à Francfort des créneaux prêtés par Air France-KLM qui a suspendu la liaison Lyon-Francfort pour la durée de la crise économique. Actuellement, Air France-KLM dessert uniquement ses plates-formes de Paris et d'Amsterdam depuis Francfort et rien ne prouve qu'Air France-KLM ait l'intention de cesser ou de réduire ses fréquences sur une desdites liaisons entre plates-formes. Il est par conséquent improbable que VLM puisse obtenir auprès d'Air France-KLM davantage de créneaux à Francfort tout au moins à court terme, y compris dans le contexte actuel de crise économique.
- (466) En outre, VLM a souligné que la fourniture de créneaux par Air France-KLM à Francfort est uniquement temporaire et due notamment au fait qu'Air France-KLM ne souhaite pas actuellement exploiter la liaison Lyon-Francfort, mais conserver ses droits d'antériorité sur les créneaux de Francfort (dans le cadre de la règle du «créneau utilisé ou perdu»). Lorsque la crise sera terminée, il est probable qu'Air France reprendra les créneaux prêtés à VLM. Lorsque le moment viendra, l'unique possibilité réaliste pour VLM de continuer à exploiter la liaison de Francfort sera d'utiliser le mécanisme de transfert des créneaux prévu par les engagements, ce qu'elle fera probablement. Les engagements permettront non seulement à VLM de posséder des créneaux à Francfort, mais ils lui permettront également d'avoir des créneaux à la meilleure heure grâce à la marge d'attribution des créneaux de plus ou moins 20 minutes garantie par les engagements.

Bruxelles-Munich et Bruxelles-Zurich

- (467) VLM a fait part de son intérêt à entrer sur les liaisons Bruxelles-Munich et Bruxelles-Zurich. Compte tenu du niveau d'encombrement de Munich et Zurich, il est improbable que VLM puisse obtenir tous les créneaux nécessaires à l'exploitation des liaisons avec un nombre suffisant de fréquences dès la

première saison définie par l'IATA. En outre, un nouvel arrivant sur les aéroports de Munich et Zurich n'aurait aucune garantie d'obtenir les créneaux aux meilleures heures, permettant un niveau de rotation optimisé des appareils. En revanche, le mécanisme d'attribution des créneaux horaires prévu par les engagements garantit que le nouvel arrivant potentiel recevra selon toute probabilité les créneaux demandés dans une marge de plus ou moins 20 minutes.

- (468) Croatia Airlines a également exprimé son souhait d'utiliser les engagements pour pouvoir ouvrir les liaisons Bruxelles-Munich et Bruxelles-Zurich sur la base de la cinquième liberté, bien que ces droits de Croatia Airlines au titre de la cinquième liberté dépendront des mesures prises par le gouvernement croate pour garantir le respect des dispositions de l'accord sur l'espace aérien européen commun. Selon Croatia Airlines, il est donc vraisemblable que l'ouverture de ces liaisons ne pourra pas intervenir avant la saison estivale 2010. Dans la mesure où Croatia Airlines est membre de Star Alliance, les engagements lui permettent de demander des créneaux, mais la priorité sera donnée à un nouvel arrivant non membre de Star Alliance tel que VLM si les deux compagnies sont candidates.

Bruxelles-Hambourg

- (469) Concernant la liaison Bruxelles-Hambourg, l'enquête sur le marché a confirmé que les engagements aboutiront probablement à une entrée sur la liaison, dans la mesure où ils réduiront significativement les obstacles à l'entrée et où l'accord spécial sur les quotes-parts et l'accord de partage de code augmentent significativement l'attractivité de cette liaison. En outre, la grande majorité des clients/agences de voyage/aéroports³³⁷ et la majorité des concurrents³³⁸ ont confirmé que les engagements faciliteront globalement l'entrée sur la liaison Bruxelles-Hambourg.
- (470) Enfin, les engagements prévoient de favoriser le nouvel arrivant qui décidera d'exploiter le nombre maximal de liaisons au départ de Bruxelles. Compte tenu de l'intérêt suscité par les liaisons à destination de Francfort, Munich et Zurich, il est probable qu'une nouvelle compagnie aérienne voudra installer une base opérationnelle à Bruxelles, suite aux engagements. Deux compagnies aériennes disposeraient alors d'une base dans l'une des extrémités des liaisons (le nouvel arrivant potentiel à Bruxelles, et Air Berlin à Hambourg), augmentant par conséquent le nombre de nouveaux arrivants potentiels sur la liaison Bruxelles-Hambourg.
- (471) En outre, grâce à l'accord spécial sur les quotes-parts et à l'accord de partage de code, le nouvel arrivant sur la liaison Bruxelles-Hambourg aura la possibilité de s'emparer non seulement du trafic O&D mais également d'une

³³⁷ Consultation des acteurs du marché, questionnaires 41-42, question n° 9. 19 clients/agences de voyage/aéroports sur 25 ont déclaré que les mesures correctives faciliteront l'entrée sur la liaison Bruxelles-Hambourg.

³³⁸ Consultation des acteurs du marché, questionnaire 40, question n° 14. 7 concurrents sur 11 ont déclaré que les mesures correctives faciliteront l'entrée sur la liaison Bruxelles-Hambourg.

partie du trafic de correspondance. À cet égard, le nouvel arrivant potentiel sera par exemple dans une position plus confortable que LH avant la concentration, dans la mesure où, pour l'essentiel, LH peut uniquement prendre le trafic O&D³³⁹ sur cette liaison.

- (472) Air Berlin a indiqué qu'elle pourrait envisager l'exploitation des paires de villes identifiées à condition que les engagements soient améliorés. Plusieurs améliorations demandées par Air Berlin ont été apportées en ce qui concerne la liaison Bruxelles-Hambourg. Air Berlin considère que la réduction à deux saisons IATA de la période d'utilisation au terme de laquelle des droits d'antériorité sont octroyés au nouvel arrivant potentiel rend les créneaux sur la liaison Bruxelles-Hambourg suffisamment attractifs. En outre, Air Berlin a reconnu que «*selon la situation/position sur le marché du nouvel arrivant [l'accord spécial sur les quotes-parts et l'accord de partage de code sur la liaison Bruxelles-Hambourg] est susceptible de motiver l'entrée ou l'expansion*». Bien que d'autres améliorations souhaitées par Air Berlin n'aient pas été incluses dans les engagements et que ces derniers ne résolvent que partiellement le problème de la ténuité de la liaison compte tenu du modèle économique d'Air Berlin, les engagements concernant la liaison Bruxelles-Hambourg satisfont à la plupart des conditions imposées par Air Berlin pour envisager le lancement de ses activités sur cette liaison.
- (473) easyJet a également confirmé que le nombre de fréquences et la période d'utilisation de deux saisons IATA, au terme de laquelle des droits d'antériorité sont octroyés, sont appropriés pour la liaison Bruxelles-Hambourg.

Crise du transport aérien

- (474) Dans son appréciation, la Commission a également tenu compte du fait que le secteur du transport aérien était, au moment de la consultation des acteurs du marché (avril-mai 2009), confronté à une crise grave, réputée pour avoir significativement amputé les projets d'entrée de nombreuses compagnies aériennes. La Commission a considéré, en particulier, que les manifestations d'intérêt quant à une entrée sur les paires de villes identifiées dans ces circonstances particulières étaient plus prudentes qu'elles ne l'auraient été avant ou ne le seront après la crise, et que le délai d'entrée nécessaire sur les paires de villes identifiées sera probablement plus long.
- (475) Ce point a par exemple été souligné par Air France-KLM: «Par ailleurs, dans l'analyse globale, il convient de tenir compte du fait que la crise économique actuelle n'est probablement pas le meilleur moment pour les concurrents d'exprimer leur intérêt quant à une entrée sur de nouvelles liaisons, mais que la situation peut évoluer dans le bon sens une fois la crise terminée».

³³⁹ Moins de [500-1 500] passagers prennent un vol de correspondance à Hambourg après avoir voyagé sur la liaison Bruxelles-Hambourg.

Conclusion

- (476) Compte tenu de la somme de ces éléments, et sur la base des informations mises à la disposition de la Commission, notamment compte tenu de l'intérêt manifesté par plusieurs compagnies aériennes quant à une entrée sur ces liaisons, il y a lieu de conclure que les engagements aboutiront très probablement à l'entrée d'une ou plusieurs compagnies aériennes sur les paires de villes identifiées de manière opportune et que cette entrée suffira à résoudre les problèmes de concurrence constatés sur ces marchés.

V. CONDITIONS ET OBLIGATIONS

- (477) Conformément à l'article 8, paragraphe 2, deuxième alinéa, du règlement sur les concentrations, la Commission peut assortir sa décision de conditions et de charges destinées à assurer que les entreprises concernées se conforment aux engagements qu'elles ont pris à son égard en vue de rendre la concentration compatible avec le marché commun.
- (478) La réalisation des mesures entraînant la modification structurelle voulue du marché constitue une condition, tandis que les différentes étapes nécessaires pour parvenir à ce résultat sont en général des charges imposées aux parties. Si l'une des conditions n'est pas satisfaite, la décision de la Commission déclarant la concentration compatible avec le marché commun n'a plus lieu d'être. Lorsque les entreprises concernées contreviennent à une charge, la Commission peut révoquer la décision d'autorisation qu'elle a prise conformément à l'article 8, paragraphe 6, du règlement CE sur les concentrations. Les entreprises concernées peuvent également se voir infliger des amendes ou des astreintes sur la base de l'article 14, paragraphe 2, et de l'article 15, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations.
- (479) Conformément à la distinction entre les conditions et les obligations, la décision est conditionnée en l'espèce par le respect intégral par la partie notifiante des sections 1.1.1, 1.1.2, 1.2.2, 1.2.5, 1.2.8, 1.3.1, 2, 4.1, 5.1, 5.2, 6.1 et 7.1 des engagements présentés par elle-même le 28 mai 2009. Toutes les autres sections des engagements constituent des obligations, au sens de l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations. Le texte complet des engagements figure à l'annexe V.

VI. CONCLUSION

- (480) Il y a lieu de conclure que l'opération telle qu'elle a été proposée à l'origine par la partie notifiante entraverait de façon significative l'exercice d'une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.
- (481) La partie notifiante a néanmoins présenté une série d'engagements susceptibles de rétablir une concurrence effective. Il convient donc de conclure que l'opération n'entravera pas de manière significative l'exercice d'une

concurrence effective, sous réserve de la mise en œuvre des engagements présentés par la partie notifiante.

- (482) La concentration visée est, par conséquent, compatible avec le marché commun et l'accord EEE conformément à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et à l'article 57 de l'accord EEE, sous réserve du respect des engagements figurant dans l'annexe V.

A ADOPTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

La concentration notifiée par laquelle Deutsche Lufthansa AG acquiert le contrôle de SN Airholding SA/NV, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b, du règlement (CE) n° 139/2004 est, par la présente, déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

Article 2

L'article 1er est applicable sous réserve du respect des conditions énoncées dans les sections 1.1.1, 1.1.2, 1.2.2, 1.2.5, 1.2.8, 1.3.1, 2, 4.1, 5.1, 5.2, 6.1 et 7.1 de l'annexe V.

Article 3

Deutsche Lufthansa AG est tenue de respecter les obligations énoncées dans les sections de l'annexe V qui ne sont pas citées dans l'article 2.

Article 4

Est destinataire de la présente décision:

Deutsche Lufthansa AG
Von-Gablenz-Strasse, 2-6
D-50679 Köln
Allemagne

Fait à Bruxelles, le 22 juin 2009

Par la Commission
(signature)
Neelie KROES
Membre de la Commission

TABLE DES MATIÈRES

I. LES PARTIES	2
II. L'OPÉRATION ET LA CONCENTRATION	3
III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE	3
IV. APPRECIATION DE L'OPERATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE	4
A. TRANSPORT AERIEN REGULIER DE PASSAGERS	4
1. <i>Définition du marché en cause</i>	4
1.1 Paires de villes d'origine et de destination.....	4
1.2 Passagers sensibles/non sensibles au facteur temps	5
1.3 Substituabilité des vols directs et indirects.....	14
a. Liaisons court et moyen courrier	14
b. Liaisons long courrier.....	16
1.4 Analyse de la substituabilité des aéroports de Bruxelles.....	17
a. Charleroi Bruxelles-Sud (CRL)	18
b. Anvers Bruxelles-Nord (ANR).....	19
c. Aéroport de Liège (LGG)	38
2. <i>Traitement des partenaires d'alliance de LH</i>	39
2.1 Position de la partie notifiante.....	39
2.2 Position de la Commission.....	39
3. <i>Appréciation liaison par liaison</i>	40
3.1 Les liaisons Belgique-Allemagne	40
a. Bruxelles-Francfort.....	40
b. Bruxelles-Munich	65
c. Bruxelles-Berlin.....	72
d. Bruxelles-Hambourg.....	79
3.2 Les liaisons Belgique-Suisse.....	87
a. Contexte et cadre analytique.....	87
b. Bruxelles-Bâle	89
c. Bruxelles-Genève	90
d. Bruxelles-Zurich.....	93
3.3 Autres liaisons court et moyen courrier	106
a. Chevauchements directs-directs.....	106
b. Chevauchements directs-indirects pour les liaisons court courrier	109
c. Chevauchements directs-indirects pour les liaisons moyen courrier.....	115
d. Chevauchements indirects-indirects	117
3.4 Liaisons long courrier	119
a. Chevauchements directs-indirects	119
b. Chevauchements indirects-indirects	120
3.5 Conclusion	121
B. TRANSPORT AÉRIEN DE FRET	121
1. <i>Définition du marché en cause</i>	121
2. <i>Appréciation au regard de la concurrence</i>	122
C. GAINS D'EFFICACITÉ	123
1. <i>Arguments de la partie notifiante</i>	124
2. <i>Appréciation de la commission</i>	126
2.1 Caractère vérifiable.....	126
2.2 Caractère propre à la concentration.....	127
2.3 Avantages pour les consommateurs	129
3. <i>Conclusion</i>	132
D. ENGAGEMENTS	132
1. <i>Engagements présentés par les parties</i>	132
2. <i>Analyse des engagements</i>	136
3. <i>ÉVALUATION globale des engagements</i>	140
V. CONDITIONS ET OBLIGATIONS.....	144
VI. CONCLUSION	144

Le texte complet en langue originale des engagements dont il est fait référence aux articles 2 et 3 peut être consulté sur le site Internet de la Commission à l'adresse suivante: <http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>