

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.4439 –
Ryanair / Aer Lingus

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi

**RÈGLEMENT (EC) n° 139/2004
SUR LES CONCENTRATIONS**

Article 8, paragraphe 3
Date: 27/06/2007



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 27/06/2007
C(2007) 3104

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 27/06/2007

**déclarant une concentration incompatible avec le marché commun
et l'accord EEE**

(Affaire n° COMP/M.4439 – Ryanair / Aer Lingus)

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

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

Décision de la Commission

du 27/06/2007

déclarant une concentration incompatible avec le marché commun et l'accord EEE

(Affaire n° COMP/M.4439 – Ryanair / Aer Lingus)

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 le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises¹, et notamment son article 8, paragraphe 3,

vu la décision de la Commission du 20 décembre 2006 d'engager la procédure dans la présente affaire,

après consultation du Comité consultatif en matière de concentrations²,

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire³,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

1. INTRODUCTION

1. Le 30 octobre 2006, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 («le règlement sur les concentrations») d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Ryanair Holdings Plc («Ryanair», Irlande), acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle de l'ensemble de l'entreprise Aer Lingus Group Plc («Aer Lingus», Irlande), par offre publique d'achat annoncée le 23 octobre 2006.
2. Après examen préliminaire de la notification, la Commission a conclu que la concentration relevait du règlement sur les concentrations et, même en prenant en compte les engagements proposés par Ryanair le 19 novembre 2006, modifiés le 14 décembre

1 JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

2 JO C200. , p....

3 JO C200. , p....

2006, a soulevé des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec l'accord EEE. Elle a donc décidé, le 20 décembre 2006, d'engager la procédure conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

3. Dans l'intérêt de l'enquête et avec l'accord de Ryanair, le délai de la décision dans cette affaire a été prolongé de 20 jours ouvrables le 22 février 2007, conformément à l'article 10, paragraphe 3, deuxième alinéa, du règlement sur les concentrations.
4. Le 27 mars 2007, une communication des griefs a été envoyée à Ryanair conformément à l'article 18 du règlement sur les concentrations.
5. Les 17 avril et 3 mai 2007, Ryanair a pris d'autres engagements en vue de rendre le projet de concentration compatible avec le marché commun.
6. Le Comité consultatif a examiné un projet de la présente décision le 11 juin 2007.

2. LES PARTIES

7. *Ryanair* est une compagnie aérienne proposant des services de transport aérien régulier de point à point sur plus de 400 liaisons à travers 24 pays européens. Ryanair exploite plus de 75 liaisons entre l'Irlande (principalement Dublin, mais aussi Shannon, Cork, Kerry et Knock) et d'autres pays européens. La société possède une flotte de 120 appareils (elle a passé une commande ferme de 161 nouveaux avions à livrer au cours des six prochaines années⁴) et actuellement 20 bases à travers l'Europe, les plus importantes étant Londres-Stansted et Dublin. Ryanair n'est membre d'aucune alliance de compagnies aériennes et n'a conclu aucun accord d'interligne⁵ avec une autre compagnie. Il s'agit d'une société anonyme irlandaise cotée à la bourse de Dublin, de Londres et de New York (NASDAQ).
8. *Aer Lingus* est une compagnie aérienne irlandaise. Société cotée en bourse, Aer Lingus propose essentiellement des services de transport aérien régulier de point à point sur plus de 70 liaisons reliant les aéroports irlandais de Dublin, Shannon et Cork et un certain nombre de destinations européennes. Par ailleurs, Aer Lingus propose des vols long-courriers, principalement vers les États-Unis, et des services de transport de marchandises. Aer Lingus est basée principalement à l'aéroport de Dublin (et dans une moindre mesure à Cork et Shannon) et possède une flotte actuelle de 28 appareils court-courriers et 7 appareils long-courriers (4 court-courriers et 2 long-courriers supplémentaires ont fait l'objet d'une commande ferme et devraient être livrés avant la fin de l'année 2007). Aer Lingus était auparavant membre de l'alliance OneWorld mais a mis fin à son adhésion et quitté l'alliance en avril 2007.
9. Ryanair et Aer Lingus sont appelées conjointement «les parties à la concentration» dans la présente décision.

3. CONCENTRATION

10. L'opération envisagée concerne une acquisition du contrôle exclusif d'Aer Lingus par Ryanair par offre publique d'achat de toutes les actions en circulation non encore acquises.

⁴ Voir: <http://www.ryanair.com/site/EN/about.php?page=About&sec=fleet>.

⁵ Les accords d'interligne permettent aux compagnies aériennes de combiner leurs vols à ceux d'autres compagnies afin de proposer un éventail de destinations plus large. Voir dans le détail ci-après.

Ryanair a commencé à acquérir un nombre substantiel d'actions d'Aer Lingus le 27 septembre 2006. Ryanair a acheté 43,7 millions d'actions le 27 septembre 2006, 25,05 millions le 28 septembre 2006, 8,3 millions le 29 septembre 2006, 7,775 millions le 4 octobre 2006 et 16,56 millions le 5 octobre 2006. Ces actions s'élevaient à 19,16 % du capital social d'Aer Lingus.

11. Le 5 octobre, Ryanair a annoncé une offre publique d'achat pour l'intégralité du capital social d'Aer Lingus. Le document d'offre a été envoyé aux actionnaires d'Aer Lingus le 23 octobre 2006 et comportait un délai d'acceptation fixé au 13 novembre 2006, prolongé ensuite par Ryanair une première fois jusqu'au 4 décembre 2006, puis jusqu'au 22 décembre 2006. Pendant la période d'offre, Ryanair a acheté d'autres actions d'Aer Lingus et, au 28 novembre 2006, détenait 25,17 % du capital social d'Aer Lingus. Ryanair a confirmé que son acquisition d'actions d'Aer Lingus depuis le 26 septembre 2006 faisait partie de son projet d'acquérir le contrôle d'Aer Lingus⁶.
12. Étant donné que Ryanair a acquis les premiers 19 % du capital social d'Aer Lingus dans une période de moins de 10 jours avant le lancement de l'offre publique d'achat, et 6 % supplémentaires peu de temps après, et compte tenu des explications de Ryanair concernant l'objectif économique qu'elle poursuivait au moment où elle a effectué ces opérations, l'ensemble de l'opération comprenant l'acquisition d'actions avant et pendant la période de l'offre publique d'achat ainsi que l'offre publique d'achat proprement dite sont réputés constituer une concentration unique, au sens de l'article 3 du règlement sur les concentrations.

4. LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE

13. La Commission, dans sa décision du 20 décembre 2006 au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations, est parvenue à la conclusion que la concentration notifiée a une dimension communautaire conformément à l'article premier, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations. Dans un souci de clarté, les arguments utilisés dans cette décision sont rappelés dans cette partie.
14. La concentration n'a pas de dimension communautaire au sens de l'article premier, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations car le chiffre d'affaires total de Ryanair et d'Aer Lingus réalisé sur le plan mondial est inférieur à 5 milliards d'euros⁷. Il convient donc d'évaluer si la concentration a une dimension communautaire au sens de l'article premier, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.
15. Les deux entreprises concernées ont un chiffre d'affaires total mondial de plus de 2,5 milliards d'euros⁸ et Ryanair comme Aer Lingus réalisent, dans la Communauté, un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'euros⁹. Les conditions de l'article premier, paragraphe 3, points a) et d), du règlement sur les concentrations sont donc remplies. En outre, il est évident que Ryanair et Aer Lingus ne réalisent pas plus de deux tiers de leur

⁶ Voir le courrier électronique de Ryanair (A&L Goodbody) du 19.12.2006, feuillet n° 9861, et le point 866 de la réponse de Ryanair à la communication des griefs.

⁷ Chiffre d'affaires calculé conformément à l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et à la communication de la Commission sur le calcul du chiffre d'affaires au titre du règlement (CEE) n° 4064/89 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO C66 du 2.3.1998, p. 25). Ci-après dénommée «la communication sur le calcul du chiffre d'affaires».

⁸ Ryanair 1,692 milliard d'euros, Aer Lingus 883 millions d'euros. [...]*

⁹ Ryanair [...] d'euros, Aer Lingus plus de [...] d'euros.

chiffre d'affaires total, dans la Communauté, à l'intérieur d'un seul et même État membre. La question de savoir si Ryanair et Aer Lingus réalisent un chiffre d'affaires total cumulé supérieur à 100 millions d'euros dans au moins trois États membres et si chacune d'elles réalise au moins 25 millions d'euros dans ces États membres, comme le prescrit l'article premier, paragraphe 3, points b) et c), du règlement sur les concentrations, dépend de l'affectation géographique du chiffre d'affaires de ces entreprises.

16. L'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations stipule, en ce qui concerne l'affectation géographique du chiffre d'affaires: «*le chiffre d'affaires réalisé soit dans la Communauté, soit dans un État membre, comprend les produits vendus et les services fournis à des entreprises ou des consommateurs soit dans la Communauté, soit dans cet État membre*».
17. Les seuils de chiffre d'affaires ont pour objet d'offrir un mécanisme simple et objectif que les entreprises participant à une concentration peuvent utiliser aisément pour déterminer si leur opération envisagée est de dimension communautaire et donc soumise à notification¹⁰. Dans le même temps, le calcul du chiffre d'affaires doit être le reflet aussi exact que possible de la puissance économique des entreprises participant à une opération dans l'État membre concerné¹¹. La communication sur le calcul du chiffre d'affaires suppose, en général, que l'affectation géographique du chiffre d'affaires soit déterminée par le lieu où se trouve le client au moment de la transaction (points 45 et suivants). En particulier, le point 46 de la communication suppose que cette affectation correspond, pour des raisons pratiques, au lieu de fourniture des services.
18. Dans des affaires précédentes impliquant des compagnies aériennes¹², la Commission a retenu les trois possibilités suivantes concernant l'affectation géographique du chiffre d'affaires:
 - (1) affecter les recettes provenant de liaisons particulières au pays de destination (cette option a été plus spécifiquement mentionnée dans certaines affaires concernant des liaisons transatlantiques¹³ et a été abandonnée dans les décisions ultérieures ne portant pas sur des liaisons transatlantiques telles que M.616 – Swissair /Sabena (II), M.857 – British Airways/Air Liberté et d'autres; elle n'est donc indiquée que par souci d'exhaustivité mais ne sera pas examinée davantage ci-après);
 - (2) affecter le chiffre d'affaires selon un pourcentage de 50/50 au pays d'origine et au pays de destination finale afin de tenir compte du caractère transfrontalier du service fourni («méthode du 50/50»);
 - (3) affecter le chiffre d'affaires au pays où a eu lieu la vente du billet (dénommée également la «méthode du point de vente»).
19. Étant donné que les opérations précédentes avaient une dimension communautaire d'après toutes les méthodes possibles, la Commission ne s'est pas prononcée sur celle

¹⁰ Voir le point 5 de la communication sur le calcul du chiffre d'affaires; arrêt du TPI dans l'affaire T-417/05 – *Endesa contre Commission* en date du 14 juillet 2006.

¹¹ Voir le point 7 de la communication sur le calcul du chiffre d'affaires.

¹² Voir les décisions de la Commission dans les affaires M.130 – Delta Airlines/PanAm, M.157 – Air France/Sabena, M.259 – British Airways/TAT, M.616 – Swissair/Sabena (II), M.857 – British Airways/Air Liberté, M.1354 – SAirGroup/LTU, M.1494 – Sair Group/AOM.

¹³ Par exemple, la décision de la Commission dans l'affaire M.130 – Delta Airlines/PanAm

qui serait la plus appropriée. Il convient de noter que la plupart des décisions étaient antérieures à la communication sur le calcul du chiffre d'affaires.

20. Ryanair a notifié la concentration à la Commission persuadée qu'elle avait une dimension communautaire sur la base de la méthode dite du 50/50. Elle souligne que cette méthode a été utilisée par la Commission dans un certain nombre de décisions précédentes et qu'il s'agit de la méthode appropriée à utiliser dans cette affaire, compte tenu du caractère transfrontalier des liaisons sur lesquelles les activités de Ryanair et d'Aer Lingus peuvent se chevaucher. De plus, Ryanair avance que ce choix correspond davantage à l'usage du secteur puisque l'entreprise suit elle-même le chiffre d'affaires national sur la base du 50/50 pour ses besoins comptables et opérationnels. Ryanair considère aussi cette méthode comme assez simple et facile à utiliser et ne nécessitant pas de calculs complexes.
21. Aer Lingus, pour sa part, estime que la concentration n'a pas de dimension communautaire en se fondant sur le fait que le chiffre d'affaires est affecté au lieu de départ du client. Elle avance que le principe général de répartition géographique du chiffre d'affaires, conformément à l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et à la communication sur le calcul du chiffre d'affaires, est d'affecter le chiffre d'affaires aux États membres où se trouve le client. En tenant compte du fait que l'immense majorité de ses billets sont vendus sur Internet¹⁴, Aer Lingus n'est pas en mesure de déterminer le lieu où se trouve le client au moment de la vente du billet. Par conséquent, puisqu'il n'est pas concrètement possible d'utiliser le lieu où se trouve le client au moment de la vente, Aer Lingus préfère affecter les recettes à l'État membre où est situé le lieu de départ du voyage, dans la mesure où ce dernier reflète le lieu où se trouve le client au moment où débute la fourniture du service. Aer Lingus renvoie également à ce sujet au point 170 du projet de communication juridictionnelle codifiée¹⁵. Aer Lingus soutient en outre que selon cette méthode du lieu de départ, les billets aller-retour doivent être considérés comme ayant un seul lieu de départ, à savoir celui où le premier trajet du voyage a débuté. Bien qu'Aer Lingus ne vende pas de billets aller-retour traditionnels dans lesquels les deux trajets d'un voyage sont combinés en un unique billet pour un prix bien précis, la compagnie soutient que le billet aller-retour est un service global vendu en un seul et même endroit et donc que la recette du trajet aller et du trajet retour doit être affectée au lieu de départ d'origine et non dissociée pour les deux parties du voyage. D'après les données relatives au chiffre d'affaires communiquées selon cette méthode, Aer Lingus aurait un chiffre d'affaires supérieur à 25 millions d'euros dans seulement deux États membres¹⁶ et, par conséquent, l'opération n'aurait pas de dimension communautaire.
22. La Commission observe que ni Ryanair ni Aer Lingus ne s'appuient sur la méthode du point de vente mentionnée dans des affaires précédentes. Cette méthode est également de plus en plus difficile à appliquer dans le secteur du transport aérien, étant donné la part croissante des ventes directes par internet (notamment dans le cas de compagnies

¹⁴ Selon Aer Lingus, [70 – 80 %]*de tous ses billets intracommunautaires vendus dans la période de novembre 2005 à octobre 2006 l'ont été sur Internet.

¹⁵ Projet de communication juridictionnelle codifiée de la Commission au regard du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, publié le 28.9.2006, disponible sur le site internet de la Commission: <http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/legislation/jn.pdf>.

¹⁶ Le chiffre d'affaires d'Aer Lingus affecté selon cette méthode serait supérieur à 25 millions d'euros seulement en Irlande ([...]* d'euros) et au Royaume-Uni ([...]* d'euros). Le troisième plus important chiffre d'affaires national dans la Communauté, d'un montant de [...]* d'euros, serait réalisé en [...]*.

aériennes de point à point à bas coûts telles que Ryanair et, dans une large mesure, Aer Lingus, dont la majorité des billets sont vendus sur Internet¹⁷). L'absence de transaction physique au guichet d'une compagnie aérienne ou d'une agence de voyage rend plus difficile la localisation physique des clients achetant des billets. Par ailleurs, comme le client pourrait acheter son billet sur Internet depuis pratiquement n'importe quel endroit du monde, cette information, même si elle était disponible, ne confirmerait pas nécessairement l'hypothèse de la communication sur le calcul du chiffre d'affaires selon laquelle le lieu où se trouvent les clients lorsqu'ils achètent des services est normalement révélateur de celui où les parties à la concentration fournissent leurs services et du poids économique des parties dans un État membre spécifique. Aer Lingus et Ryanair ont toutes deux confirmé ne pas être en mesure d'affecter leurs recettes sur la base du lieu où se trouve le client, étant donné qu'elles ne localisent pas les adresses ou les lieux où se situent leurs clients au moment de la vente. Par conséquent, le principe du point de vente ne peut servir comme méthode dans le cadre de la présente opération.

23. La méthode du 50/50 proposée par Ryanair a été acceptée comme approche possible dans un certain nombre d'affaires passées et semble, comme indiqué dans l'affaire M.157 – Air France / Sabena, proche de l'esprit du règlement sur les concentrations car elle tient compte des deux lieux entre lesquels le service est réellement fourni, faisant apparaître le caractère transfrontalier du service en question. Cette méthode fournit également un critère simple et clair, et à cet égard semble donc en adéquation avec le but même du système de seuils du règlement sur les concentrations, c'est-à-dire proposer une méthode simple et efficace aux fins de déterminer l'autorité compétente pour examiner une opération de concentration.¹⁸ Enfin, la méthode du 50/50 ne s'avère pas contraire à la communication sur le calcul du chiffre d'affaires, dans la mesure où le principe de base de la communication, c'est-à-dire le lieu où se trouve le client au moment de la transaction, ne peut être appliqué de façon satisfaisante dans le cas présent, compte tenu de la difficulté d'établir quel est le lieu en question et de la nature très spécifique des services de transport aérien régulier.
24. Aer Lingus soutient que compte tenu de la nature du service fourni, la méthode appropriée dans le secteur du transport aérien est d'affecter les recettes d'un vol à l'État membre où est situé le lieu de départ du vol (méthode du lieu de départ). Elle avance que cette méthode est conforme aux termes de l'article 5 du règlement sur les concentrations, ne contredit pas la communication sur le calcul du chiffre d'affaires et est proposée comme méthode appropriée possible par la Commission dans le projet de communication juridictionnelle codifiée¹⁹ récemment publié.
25. Comme indiqué ci-dessus au paragraphe 16, l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations fait référence à l'État membre où le service est fourni. Le lieu de départ semble être un bon indicateur pour déterminer où le service est fourni puisqu'il est évident qu'au début de la fourniture du service, le client se trouve bel et bien au lieu de départ. Dès lors qu'il est peu probable que les conditions d'achat soient influencées par

¹⁷ Ryanair vend actuellement près de [90 – 100 %]* de billets sur Internet tandis qu'Aer Lingus en vend près de [70 – 80 %]*.

¹⁸ Arrêt du 14 juillet 2006 dans l'affaire T-417/05 *Endesa contre Commission*.

¹⁹ Le projet de communication juridictionnelle codifiée publiée le 28 septembre 2006 stipule au point 170: «Les affaires de transport aérien ne relèvent pas des catégories exposées ci-dessus étant donné que le service consiste à permettre au client de voyager. Le chiffre d'affaires généré par le transport aérien doit être affecté au lieu où se trouve le client au moment où commence la fourniture du service, c'est-à-dire le lieu de départ. Il s'agit normalement du pays où le billet a été acheté».

le lieu où le client effectue la transaction, l'affectation du chiffre d'affaires au lieu de départ peut également être considérée comme rendant compte, en principe, de l'endroit où les compagnies aériennes sont en concurrence pour des clients afin de fournir leurs services et correspond au poids économique de la compagnie aérienne dans un État membre donné²⁰. Par ailleurs, le lieu de départ est simple à identifier pour chaque voyage et pour chaque client, ce qui est un facteur important pour déterminer la compétence, garantissant ainsi une sécurité juridique. Ceci est particulièrement important lorsque le lieu où se trouve le client au moment de la vente ne peut être identifié et lorsque la satisfaction de certains des critères subsidiaires identifiés au point 46 de la communication sur le calcul du chiffre d'affaires (le lieu où la transaction a été effectuée, le lieu où le chiffre d'affaires a été réalisé par le fournisseur) est également difficile à déterminer.

26. Pour ces raisons, l'argument selon lequel le principe du lieu de départ peut être une base appropriée pour l'affectation géographique du chiffre d'affaires dans le cas du transport aérien semblerait aller dans le sens de l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et de l'approche sous-jacente de la communication sur le calcul du chiffre d'affaires, en tenant compte également de l'évolution des pratiques commerciales dans le secteur des compagnies aériennes et, en particulier, dans le cas des deux entreprises concernées par la présente concentration²¹.
27. L'application du principe du lieu de départ soulèverait des questions sur la manière dont il conviendrait de traiter des billets pour des *voyages aller-retour* achetés au même moment. Ces billets, d'une part, pourraient être considérés comme «un seul et même service» avec uniquement un lieu de départ; alors la recette totale du billet aller-retour devrait être affectée à un seul pays, à savoir celui où se trouve le lieu de départ du vol aller d'origine. D'autre part, ces billets pourraient être dissociés et traités séparément comme deux vols à partir de lieux de départ différents, la recette distincte de chacun des trajets du voyage étant affectée au pays de départ desdits trajets.
28. Afin de résoudre cette question, les pratiques d'Aer Lingus et de Ryanair doivent être examinées pour déterminer si, au cas où la méthode du lieu de départ devait être appliquée, les billets aller-retour vendus par ces deux compagnies aériennes peuvent être considérés comme constituant un unique service ou comme deux services distincts, chacun débutant en un lieu de départ différent. L'examen de cette question montre que ni Ryanair ni Aer Lingus ne vendent de billets aller-retour «traditionnels», selon lesquels une «offre groupée» aller et retour serait plus avantageuse que deux vols aller simple. En revanche, toutes deux vendent, ensemble ou séparément, selon le cas, des billets aller simple et se contentent d'additionner le prix de chacun en cas de réservation simultanée de billets comprenant un aller et un retour, sans aucune réduction ou autre avantage pour le client achetant les billets pour un tel voyage aller-retour. Par conséquent, ce ne sont pas des billets aller-retour «traditionnels» mais plutôt deux billets aller simple achetés simultanément au cours d'une seule transaction pour un voyage aller et retour. Le client a

²⁰ Voir le troisième critère subsidiaire mentionné au point 46 de la communication sur le calcul du chiffre d'affaires. Cette observation concerne uniquement l'identification, pour toute une catégorie de cas et aux seules fins de déterminer l'affectation géographique du chiffre d'affaires, le lieu où une partie notificante donnée pourrait être réputée susceptible d'affronter la concurrence pour fournir des services à des clients partant d'un aéroport donné. Elle est sans préjudice de la définition de marchés visant à évaluer la concurrence, qui est subordonnée à un examen concret des circonstances de chaque cas individuel.

²¹ Aer Lingus ne peut pas s'appuyer sur le projet de communication juridictionnelle codifiée, qui n'a pas encore été officiellement adopté par la Commission.

néanmoins toujours la possibilité d'acheter ces billets en deux transactions différentes sans en être pénalisé, y compris la possibilité d'acheter le billet aller auprès d'une compagnie et le billet retour auprès d'une autre, en fonction du prix le plus avantageux pour chaque trajet du voyage aller et retour. Pour les besoins du processus d'affectation du chiffre d'affaires, on pourrait donc considérer que, en principe, les deux compagnies aériennes sont en concurrence pour chaque trajet du voyage et non sur la vente de billets aller-retour. Cet argument serait conforté par le fait que le client est dans une position, dans le cadre de la vente sur Internet qui est le modèle prédominant, lui permettant de comparer facilement les prix de chacun des billets simples et de décider d'emprunter les vols de deux compagnies différentes si cela est plus intéressant.

29. D'après ce qui précède, on peut dire que les compagnies aériennes dont il est question ici fournissent deux services connexes mais distincts, l'un fourni au lieu de départ du vol aller et l'autre au lieu de départ du vol retour. Dans cette situation, dans la mesure où il est conclu que la méthode du lieu de départ devrait être appliquée, il semblerait plus approprié, du moins étant donné la nature des activités commerciales des entreprises concernées par la présente concentration, de séparer les deux vols aller simple d'un voyage aller-retour. Dès lors, la méthode du lieu de départ proposée par Aer Lingus doit être rejetée dans la mesure où elle applique la règle prévue pour les billets aller-retour également à l'achat (simultané) de deux billets simples.
30. Par conséquent, il en est conclu que, parmi les différentes méthodes possibles pour l'affectation géographique du chiffre d'affaires, en ce qui concerne les transactions pour lesquelles le lieu où se trouve le client au moment de l'achat ne peut être identifié et ne peut affecter les conditions de l'achat en question, la méthode du 50/50, tout particulièrement, ainsi que la méthode fondée sur le lieu de départ avec dissociation des deux vols aller simple d'un aller-retour achetés en même temps semblent être les plus appropriées, notamment dans le cas de compagnies aériennes proposant des services de point à point telles que Ryanair ou Aer Lingus²².
31. D'après la méthode du lieu de départ avec dissociation des deux vols aller simple d'un voyage aller-retour, le chiffre d'affaires de Ryanair et d'Aer Lingus est supérieur à 25 millions d'euros dans au moins trois États membres (l'Irlande, le Royaume-Uni et l'Espagne), tandis que le chiffre d'affaires total de ces deux compagnies dans ces trois États membres est supérieur à 100 millions d'euros²³. De plus, les seuils en question seraient également dépassés dans ces trois États membres si la méthode du 50/50 était utilisée²⁴. Il n'est par conséquent pas nécessaire dans le cas présent de se prononcer sur la méthode la plus appropriée parmi les deux possibles.
32. L'opération notifiée a par conséquent une dimension communautaire en vertu de l'article premier, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.

²² Il convient de noter que cela ne préjuge pas de la conclusion de savoir s'il serait nécessaire de dissocier également les billets aller-retour en cas de transporteurs en réseau plus traditionnels vendant les billets aller-retour classiques dans des conditions plus avantageuses que deux billets aller simple.

²³ Irlande: Ryanair [...] d'euros, Aer Lingus près de [...] d'euros; Royaume-Uni: Ryanair [...] d'euros, Aer Lingus [...] d'euros; Espagne: Ryanair [...] d'euros, Aer Lingus [...] d'euros.

²⁴ Irlande: Ryanair [...] d'euros, Aer Lingus [...] d'euros; Royaume-Uni: Ryanair [...] d'euros, Aer Lingus [...] d'euros; Espagne: Ryanair [...] d'euros, Aer Lingus [...] d'euros.

5. L'ENQUÊTE

33. Étant donné la complexité de cette affaire, la Commission a cherché à utiliser tous les moyens d'investigation dont elle dispose en vertu de l'article 11 du règlement sur les concentrations. Elle a non seulement analysé des questionnaires envoyés, entre autres, à des compagnies régulières concurrentes, des compagnies charters, des aéroports et la clientèle (d'entreprise), mais dispose également d'autres contacts écrits et oraux avec ces derniers et avec d'autres tiers tels que les autorités de coordination des créneaux horaires, les autorités de l'aviation civile et les autorités chargées des transports.
34. En outre, compte tenu des diverses observations économiques et économétriques présentées, notamment, par les parties à la concentration, la Commission a décidé de se pencher sur ces observations dans la mesure du possible dans le respect des contraintes (notamment en termes de délai) d'une enquête sur la concentration. La Commission a examiné les données présentées en produisant des statistiques descriptives pour mieux comprendre les facteurs affectant la concurrence sur les marchés concernés. Elle a ensuite mené deux séries d'analyses de régression, l'une fondée sur des comparaisons des tarifs des différentes liaisons (l'analyse «transversale», annexe IV) et l'autre étant une évaluation des variations de prix au fil du temps et entre les différentes liaisons (l'analyse «à effets fixes», annexe IV). L'objectif dans les deux cas était d'identifier le niveau de contraintes concurrentielles exercées entre les parties à la concentration ainsi que par leurs concurrents. Par ailleurs, une analyse de corrélation entre les prix pour des paires d'aéroports et des paires de villes déterminées a été utile notamment dans le cadre de la section consacrée à la définition du marché (voir pour plus de détails l'annexe IV).
35. La Commission a également dû faire face à un problème spécifique concernant le rassemblement de preuves pertinentes dans cette affaire: bien que l'opération risque d'avoir un effet sur plus de 14 millions de passagers voyageant avec les compagnies des parties à la concentration, ces passagers sont en majeure partie des particuliers²⁵ qui n'ont pas pu être contactés de façon satisfaisante par la Commission au moyen des techniques d'enquête classiques (questionnaires, entretiens téléphoniques).
36. Bien que la Commission ait tenté d'avoir un point de vue représentatif des clients concernés en contactant des entreprises importantes (notamment les plus gros clients d'Aer Lingus) au cours de la première phase de l'enquête, les résultats ont montré que les réponses de cette «clientèle d'entreprise» ne pouvaient être considérées comme représentatives des préférences des clients affectés par cette concentration de deux compagnies «à prestations minimales» que dans une moindre mesure. En effet, la clientèle d'entreprise est par nature une clientèle d'affaires, par conséquent susceptible d'être plus sensible au facteur temps et moins sensible aux prix que le client «à prestations minimales» moyen²⁶. En raison de ses besoins spécifiques, la clientèle d'entreprise est également moins à même de constituer une source de renseignements sur comment, et sur la base de quels paramètres, la clientèle «type» (à prestations minimales) de Ryanair et d'Aer Lingus choisit une compagnie. La Commission a donc chargé un consultant indépendant de réaliser une enquête auprès de la clientèle à l'aéroport de Dublin pour obtenir un échantillon représentatif de réponses de la part de clients voyageant au départ de la capitale irlandaise. Les questions ont été envoyées à Ryanair et à Aer Lingus pour consultation avant que l'enquête auprès des clients ne soit menée

²⁵ Par opposition à la clientèle d'entreprise qui peut être contactée via les sociétés respectives. Les parties à la concentration vendent une grande majorité de leurs billets sur internet et la part de la clientèle d'entreprise dans le chiffre d'affaires total est limitée.

²⁶ Voir également l'annexe I, réponses aux questions 9 et 3 de l'enquête auprès des clients.

pendant dix jours au mois de février. Les résultats de l'enquête auprès des clients portent sur 12 des 35 liaisons où les services se chevauchent (autrement dit, des liaisons pour lesquelles Aer Lingus et Ryanair proposent toutes deux des services), représentatives des différents types de liaisons de ce genre. Les détails relatifs à l'étude et les tableaux contenant les principaux résultats figurent à l'annexe I.

37. Ryanair, notamment dans sa réponse à la communication des griefs, a critiqué la méthode d'établissement des faits de la Commission dans la présente affaire. La compagnie aérienne a non seulement contesté les résultats de l'enquête auprès des clients²⁷, mais estime également que la Commission a cité «de façon sélective» les résultats de l'enquête menée sur le marché.
38. À cet égard, il est important de souligner que l'évaluation que fait la Commission de l'impact concurrentiel de cette opération fait intervenir une analyse juridique et économique complexe, dont le résultat ne se fonde pas uniquement sur certaines parties des preuves réunies, mais sur la totalité des preuves disponibles. Le fait que des éléments de preuve pris isolément (réponses aux questions, résultat des études économétriques²⁸) puissent ne pas étayer une certaine conclusion ne peut en soi mettre en question l'évaluation de la Commission, puisque cette dernière ne peut baser sa décision sur un seul élément de preuve, mais qu'elle doit réunir autant d'éléments probants que possible, analyser tous les faits et toutes les opinions disponibles et prendre en considération toutes les preuves à sa disposition lorsqu'elle se prononce sur la compatibilité d'une opération avec le marché commun.
39. En particulier s'agissant des questionnaires écrits, il est important de noter que l'enquête de la Commission sur le marché n'est en aucun cas un «sondage d'opinion». Par exemple, le fait que la majorité des personnes interrogées aient un certain point de vue peut seulement être une indication pour la propre enquête de la Commission. La Commission n'est pas non plus tenue de réaliser un sondage auprès des clients «représentatifs» dans le délai limité d'une procédure de concentration et soumis aux contraintes de marchés souvent étroits avec des tierces parties généralement réticentes à répondre²⁹. Il ne serait pas non plus approprié de supposer que les réponses aux questionnaires de la Commission peuvent toujours être considérées comme une réponse objective et bien réfléchie à la question posée. Comme le souligne Ryanair elle-même³⁰, la connaissance de la personne interrogée sur le sujet peut varier, elle peut avoir mal compris la question, elle peut être plus ou moins représentative et la réponse peut également être «biaisée» afin d'influencer la décision de la Commission³¹. Comme dans toute autre enquête sur

²⁷ Pour une analyse plus détaillée de la critique, voir la section 7.3.5 et l'annexe I.

²⁸ Voir par exemple les citations de Ryanair de certaines réponses de tierces parties à l'enquête de la Commission sur le marché ou à la consultation des acteurs du marché sur les solutions proposées dans la réponse de Ryanair à la communication des griefs.

²⁹ Il convient de noter que le nombre de clients qui ont été contactés et dont les réponses ont été analysées dans l'enquête auprès des clients menée pour le compte de la Commission représente le plus grand nombre de tierces parties que la Commission ait jamais contacté dans une enquête sur une concentration.

³⁰ Voir page 36 de la réponse de Ryanair à la communication des griefs: «Un examen approfondi des réponses montre de façon nette que les personnes interrogées souvent ne comprenaient pas les questions, avec de nombreuses réponses contradictoires».

³¹ La Commission analyse notamment les réponses des *concurrents* très attentivement, dès lors qu'ils peuvent avoir intérêt à rendre l'opération de leurs concurrents plus difficile, en particulier dans le cadre d'une offre contestée. Toutefois, dans la présente affaire, de nombreuses compagnies aériennes n'étaient pas directement concernées par la concentration, et d'autres compagnies ont même indiqué qu'elles verraient d'un bon œil la concentration car elles étaient de façon générale en faveur d'une consolidation des compagnies aériennes. En effet, étant donné qu'un certain nombre de transporteurs aériens viennent juste de connaître des procédures de contrôle des concentrations à l'occasion de concentrations nationales ou

une concentration, la Commission a par conséquent attentivement analysé, interprété et pris en considération toutes les réponses à l'enquête sur le marché. Les citations de clients choisies par Ryanair dans sa réponse à la communication des griefs font en effet partie du grand nombre de déclarations émanant de tiers dans la présente procédure. Toutefois, la Commission estime que les quelques citations choisies ne sont pas représentatives de la majorité des clients interrogés et qu'elles ne donnent pas non plus une image constructive du résultat de l'enquête sur le marché menée par la Commission.

40. À cet égard, il est important de souligner que l'enquête de la Commission est un processus continu, au cours duquel la Commission affine et dégrossit les questions qu'elle analyse³² et en profite pour clarifier les réponses insuffisamment claires et contradictoires avec les tierces parties³³. Dans la présente affaire, par exemple, la Commission a essayé de tenir compte de l'avis du plus grand nombre possible de concurrents réels et potentiels. La Commission a donc non seulement envoyé plusieurs questionnaires écrits à ces concurrents, mais a également réalisé des entretiens détaillés avec les concurrents les plus importants afin de clarifier les points confus et les contradictions ressortant des réponses écrites et d'en apprendre davantage sur certains facteurs clés de l'affaire (par exemple, les barrières à l'entrée). Les procès-verbaux de ces entretiens ont été envoyés aux personnes interrogées afin de leur donner l'occasion de les corriger (et de supprimer les secrets d'affaires) avant de les verser au dossier³⁴.

6. LES MARCHÉS EN CAUSE

6.1. Introduction

41. Les activités de Ryanair et d'Aer Lingus se chevauchent dans le domaine de la *fourniture de services de transport aérien régulier de passagers* au sein de l'Espace économique européen. Un grand nombre de compagnies aériennes³⁵ proposent actuellement ce type de services au sein de l'EEE. Cependant, ces compagnies forment un groupe hétérogène, avec des différences significatives entre chacune d'elles. Les différences entre transporteurs concernent essentiellement (i) le modèle d'exploitation de la compagnie aérienne (en principe un modèle de transport en étoile ou en «réseau», par opposition à un modèle de «point à point») et (ii) le niveau de service qui est offert aux passagers (service à bord complet par opposition à un modèle à prestations minimales).

6.1.1. Modèle d'exploitation

42. Certains transporteurs, généralement appelés «transporteurs en réseau», exploitent un réseau dit «en étoile». Les transporteurs en réseau dirigent le trafic vers leur ou leurs plates-formes spécifiques, à partir desquels ils acheminent les passagers par le biais de correspondances vers de nombreuses autres destinations (souvent des destinations long-

européennes, ceux qui seraient intéressés par une acquisition future auraient plutôt intérêt à éviter que l'on pense que le regroupement des compagnies aériennes pourrait avoir des aspects négatifs.

³² Par exemple, les premiers questionnaires adressés aux concurrents et à la clientèle d'entreprise reposent sur l'hypothèse qu'il pouvait être utile de définir des marchés distincts pour les passagers dits sensibles au facteur temps et pour ceux qui n'y étaient pas sensibles dans la présente affaire, voir ci-dessous la section 6.8.

³³ Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair cite principalement des questionnaires de la première phase et ignore amplement les questionnaires de «suivi» plus détaillés ainsi que les procès-verbaux d'entretien avec les tierces parties respectives.

³⁴ En cas de réponses confuses ou contradictoires, la Commission a attaché une plus grande importance à cette dernière conversation détaillée qu'à la réponse écrite antérieure.

³⁵ Également appelées «transporteurs» dans la présente décision.

courriers). En faisant transiter les passagers par leurs plates-formes, les transporteurs en réseau peuvent assurer une correspondance à partir de n'importe quelle origine vers n'importe quelle destination (système du «réseau») avec un nombre limité de liaisons³⁶ et peuvent remplir leurs appareils plus facilement. D'autre part, un réseau en étoile nécessite un degré élevé de coordination et d'harmonisation des horaires du «fournisseur de passagers» et des services (long-courriers) respectifs proposés à l'aéroport pivot. Les systèmes en étoile se caractérisent par une succession tout au long de la journée de vagues d'avions arrivant (qui transportent les passagers (et les marchandises) en transit vers l'aéroport pivot), suivies de vagues d'avions en partance, l'écart entre ces deux vagues étant suffisant pour permettre aux passagers (et aux marchandises) de prendre leur vol de correspondance. Entre une vague arrivante et une vague en partance, il y a généralement peu de départs ou d'arrivées. Ce système rend le modèle d'exploitation aérienne en étoile moins souple et plus complexe qu'une simple liaison de point à point, dans laquelle aucune correspondance ne doit être prise en compte. Les transporteurs en réseau s'abstiennent normalement d'ouvrir des liaisons qui ne sont pas reliées à leurs plates-formes (par exemple, des services de point à point sans correspondance vers leurs plates-formes)³⁷. Souvent d'anciennes «compagnies nationales historiques», les transporteurs en réseau détiennent généralement un éventail de créneaux horaires relativement large au niveau de leur plate-forme principale ou «aéroport d'attache».

43. Par contraste, d'autres compagnies aériennes, couramment appelées transporteurs de «point à point», se concentrent sur la fourniture de services de point à point. Dans un tel système, chaque liaison individuelle est en principe exploitée indépendamment des autres. Ce modèle simplifie considérablement le fonctionnement de la compagnie aérienne. En général, les compagnies spécialisées dans les liaisons de point à point offrent une plus grande souplesse pour optimiser l'utilisation de leurs appareils ou déterminer leurs horaires et leurs destinations. En effet, elles n'ont pas besoin d'harmoniser leurs horaires ni de tenir compte des vols de correspondance au sein du réseau. Elles peuvent également choisir plus facilement de nouvelles destinations, sans avoir à évaluer la contribution potentielle en termes de trafic apporté par une nouvelle ville, ni déterminer dans quelle mesure la desserte d'une destination particulière s'intègre au reste du réseau. La planification et l'exploitation de liaisons de point à point n'empêchent toutefois pas les passagers de prendre des correspondances, lorsque ces dernières sont possibles et qu'elles répondent aux besoins du passager.
44. Bien que n'opérant pas depuis un aéroport pivot, puisqu'ils n'adoptent pas un réseau en étoile, la plupart des transporteurs de point à point concentrent également leur trafic autour de certains aéroports, dénommés «aéroports d'attache» ou «bases». Il convient de distinguer le concept de «base» de celui de «plate-forme», ou «pivot». Si le terme «plate-forme» renvoie au réseau «en étoile» et au système de liaisons du trafic «entrant» dans un réseau, le terme «base» qualifie quant à lui les aéroports sur lesquels des compagnies aériennes concentrent leurs appareils et leurs activités, offrant principalement des vols au départ et à destination de ces aéroports «d'attache», ou bases. La notion de «base» sera expliquée ci-après de manière plus détaillée³⁸.
45. Le modèle d'exploitation proprement dit appliqué par la compagnie peut différer également en termes de zone géographique couverte par les opérations et le type

³⁶ En l'absence de plate-forme, une liaison directe à partir de chaque destination vers n'importe quelle autre serait nécessaire.

³⁷ Voir l'arrêt du TPI du 4 juillet 2006 dans l'affaire T-177/04 *easyJet contre Commission*, Rec. 2006, point 118 – non encore publié.

³⁸ Voir ci-après la section 7.3.4.

d'appareil utilisé. Si les transporteurs en réseau exploitent souvent un réseau mondial, ou du moins transcontinental, de destinations³⁹, les transporteurs de point à point européens sont surtout actifs au niveau régional, national ou européen. Les différences, notamment entre transporteurs de point à point, peuvent toutefois être importantes. Alors que certains transporteurs de point à point (transporteurs régionaux) proposent deux ou trois liaisons avec un même appareil, d'autres (tels que Ryanair ou easyJet) couvrent presque chaque pays européen et proposent des centaines de liaisons au travers d'un certain nombre de bases. Des transporteurs de point à point régionaux de petite taille et d'autres plus importants peuvent également exploiter des appareils très différents. Si les transporteurs de point à point régionaux exploitent souvent des appareils à turbopropulsion ou à réaction de petite taille, comportant 20 à 100 places assises, les transporteurs de point à point plus importants optent davantage pour des appareils capables de transporter jusqu'à 200 passagers sur des liaisons court-courriers. Les différences entre les petits transporteurs de point à point régionaux et les opérateurs plus importants ne justifient pas qu'on définisse deux marchés séparés. Toutefois, la Commission tiendra compte des différences entre les modèles économiques dans son évaluation de la concurrence⁴⁰.

46. Les compagnies aériennes se distinguent par des modèles d'exploitation radicalement différents. Si certaines compagnies peuvent clairement être considérées comme des transporteurs en réseau (par exemple, KLM, Lufthansa, Air France ou British Airways) ou comme de véritables spécialistes des liaisons de point à point (par, exemple Ryanair, easyJet ou la plupart des transporteurs régionaux), d'autres opérateurs ont opté pour un modèle intermédiaire⁴¹.
47. Ces dernières années, Aer Lingus a transformé son modèle d'exploitation européen en système de transporteur de point à point et a commercialisé ses services sur des liaisons européennes en tant que tel. Dans le cadre de cette stratégie, Aer Lingus a décidé de quitter l'alliance mondiale de compagnies aériennes One World au 1^{er} avril 2007. Ce faisant, Aer Lingus a néanmoins maintenu le lien entre ses services basés à Dublin avec quelques compagnies partenaires dans quelques-uns des grands aéroports européens (Londres Heathrow, Amsterdam Schiphol et Francfort-sur-le-Main, notamment). Cependant, une

³⁹ Il convient de noter que la plupart des transporteurs en réseau sont membres d'alliances internationales.

⁴⁰ Étant donné que les petites compagnies régionales disposant de petits avions ont besoin de davantage de fréquences que les transporteurs disposant d'avions plus gros pour transporter les mêmes passagers et qu'elles ont des frais d'exploitations plus élevés, elles ne représentent généralement qu'une contrainte concurrentielle limitée pour les transporteurs de point à point plus importants.

⁴¹ Le plus souvent, ces transporteurs sont les anciennes petites et moyennes «compagnies nationales» en Europe. Le terme «compagnie nationale» désigne une compagnie aérienne nationale qui appartenait (ou appartient toujours) à l'État et est considérée comme la seule ou la principale compagnie aérienne du pays (par exemple Air France pour la France, Lufthansa pour l'Allemagne, British Airways pour le Royaume-Uni, etc.). La plupart de ces compagnies fonctionnent selon le modèle en réseau. Toutefois, certaines «compagnies nationales» moins importantes (telles qu'Aer Lingus) ont changé leur modèle d'exploitation en modèle à prestations minimales, tout en conservant quelques vols long-courriers comme «deuxième branche» d'activité. Ces compagnies nationales moins importantes continuent à exploiter un nombre limité de vols long-courriers au départ de leur aéroport principal. Ces liaisons et le portefeuille de destinations qui sont encore disponibles pour un vol direct au départ de leur principal aéroport ne sont pas suffisants pour que ces transporteurs adoptent le modèle en étoile (voir paragraphe 41 ci-dessus). Toutefois, ces transporteurs cherchent, à des degrés variables, à maintenir un certain lien avec cet aéroport pour alimenter leurs vols long-courriers en passagers et sont prêts à adapter pour ce faire à adapter leur fonctionnement et leur offre de produits.

grande majorité des passagers d'Aer Lingus voyagent également selon le modèle de point à point sur ces liaisons⁴².

48. Ryanair se consacre exclusivement au transport aérien de point à point. De fait, outre la fourniture et la commercialisation de ses services de transport aérien de passagers selon ce modèle, la compagnie décourage fortement ses passagers de prendre des correspondances sur ses propres liaisons ou sur celles d'autres transporteurs⁴³.

6.1.2. Type de services de transport aérien proposés

49. Outre les différences de modèle d'exploitation, les compagnies peuvent également se distinguer par le niveau de services qu'elles offrent aux passagers. En effet, les compagnies sont en concurrence non seulement pour les liaisons et les prix, mais également pour différents critères qualitatifs, notamment le niveau de services qu'elles proposent à leurs clients. Les compagnies aériennes offrent traditionnellement non seulement des services «de base» («service minimum») à leurs clients (c'est-à-dire le transport par avion entre deux points), mais aussi des services accessoires tels que des boissons ou des repas gratuits, la réservation gratuite des places, le choix entre différentes classes, le transport gratuit des bagages, des journaux gratuits, etc. De nombreuses compagnies ont toutefois modifié leur modèle de «service à bord complet», à la suite de l'entrée sur le marché de plusieurs compagnies aériennes dites «à prestations minimales» ou «sans prestations». Ces compagnies «à prestations minimales», telles que Ryanair, ont réussi à proposer des tarifs bien inférieurs à ceux des transporteurs établis, en partie parce qu'elles ont considérablement réduit le niveau des services (gratuits). Aujourd'hui, de nombreuses anciennes grandes compagnies nationales établies ont réduit leurs offres de services gratuits et adopté certains éléments du modèle «à prestations minimales». La distinction entre les transporteurs «à prestations complètes» (c'est-à-dire offrant un niveau de service supérieur/haut de gamme) et les transporteurs «à prestations minimales» (offrant, comme le nom l'indique, un niveau de service rudimentaire et dont le principal atout concurrentiel est le prix du vol) caractérise donc uniquement les deux extrémités du niveau de service possible. La plupart des compagnies aériennes offrent une combinaison personnalisée de services et ne relèvent pas clairement de la catégorie des transporteurs «à prestations minimales» ni de celle des transporteurs «à prestations complètes». Parmi les critères utilisés par les compagnies aériennes pour tenter de se démarquer plus ou moins de leurs concurrents figurent les services de réservation (par exemple, la réservation des places, l'enregistrement en ligne, les réservations de dernière minute, la segmentation des services et des prix destinés à différents types de clients⁴⁴ (par exemple, les billets sans restriction, c'est-à-dire bénéficiant d'une souplesse maximale, les billets aller-retour avec restrictions), les programmes de fidélisation de la clientèle (tels que des programmes pour les voyageurs fréquents), les services d'escale (par exemple, la prise en charge gratuite des bagages, la mise à disposition d'un salon affaires, les journaux gratuits), les services à bord (par exemple, la disponibilité de cabines première classe, les boissons et les repas gratuits, le nombre de membres d'équipage, la qualité de la finition intérieure), ou l'aéroport de destination (c'est-à-dire des aéroports «principaux» proches des centres-villes ou des aéroports «secondaires» plus éloignés).
50. Les transporteurs en réseau qui fonctionnent selon un modèle en étoile relèvent généralement de la catégorie des transporteurs «à prestations complètes». De la même façon, les transporteurs «à prestations minimales» sont souvent spécialisés dans les liaisons de

⁴² Voir pour plus de détails la section 7.9.

⁴³ Voir la notification, point 201.

⁴⁴ Voir ci-après la section 6.8.

point à point. Toutefois, les transporteurs de point à point peuvent également être davantage à prestations minimales ou davantage à prestations complètes. Par exemple, Ryanair, easyJet et Aer Lingus (sur ses liaisons européennes⁴⁵) ont, avec quelques variantes entre elles, les attributs types de transporteurs de point à point à prestations minimales⁴⁶, tandis que des compagnies comme Aer Arann ou CityJet (sur sa liaison Dublin – London City⁴⁷) sont davantage des opérateurs «à prestations complètes». ⁴⁸

51. Pour les besoins de l'évaluation de l'opération envisagée, il n'est pas approprié de définir des marchés distincts en fonction des types d'exploitation des compagnies aériennes ou du niveau de services offerts. Toutes ces différences entre transporteurs sont toutefois prises en compte pour évaluer l'impact concurrentiel de l'opération envisagée. En effet, les contraintes qu'un concurrent exercera sur l'entité issue de l'opération de concentration sont déterminées par son modèle économique et donc ses avantages et/ou ses capacités à concurrencer efficacement la nouvelle entité.

6.1.3. *Ryanair n'est pas seule sur le marché*

52. Ryanair considère⁴⁹ n'être soumise à aucune contrainte concurrentielle, mais estime plutôt, en raison de son modèle économique, dépendre du fait que ses clients soient globalement sensibles au prix. La compagnie soutient que son modèle économique vise les passagers effectuant un voyage d'agrément qui ont pour autre possibilité non pas tellement de choisir une autre compagnie mais plutôt de ne pas prendre l'avion du tout, affirmant être la seule capable de cibler une telle clientèle en raison de ses bas coûts.
53. Cette affirmation laisserait supposer que Ryanair évolue effectivement sur un marché différent de celui d'autres compagnies aériennes. La Commission a analysé les arguments avancés par Ryanair et estimé que Ryanair réagit bel et bien à la concurrence sur les liaisons au départ et à destination de l'Irlande⁵⁰. Les preuves fournies par Ryanair ne permettent donc pas à la Commission de conclure que la compagnie agit en toute indépendance des autres concurrents. Par conséquent, Ryanair ne peut être considérée comme appartenant à un marché sur lequel elle serait le seul acteur mais plutôt comme faisant face à la concurrence de la même façon que d'autres transporteurs au sein de marchés segmentés de services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point.

⁴⁵ Aer Lingus a changé son ancien modèle économique de façon significative après 2001, celui d'une compagnie nationale «classique» à prestations complètes, en réduisant considérablement le service offert. Aujourd'hui, l'exploitation européenne d'Aer Lingus est perçue par la plupart des clients comme un modèle économique «à prestations minimales» plutôt qu'«à prestations complètes», même si Aer Lingus propose encore un produit un peu plus élaboré et «haut de gamme» que Ryanair. Aer Lingus remplit plusieurs critères qui en font un transporteur à prestations minimales (pourcentage très élevé – plus de 70 % – de distribution directe sur internet, uniquement des tarifs aller simple avec restrictions, des frais de bagage, une seule classe de type économique, pas de repas gratuit à bord, etc.). L'enquête menée sur le marché a effectivement confirmé qu'Aer Lingus avait changé considérablement ces dernières années (voir notamment les réponses à la question 30 du questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006 et les questions 8 et 15 du questionnaire adressé aux clients le 31 octobre 2006). En outre, la présentation «Aer Lingus Brand & Advertising Study» (Étude publicitaire et de marque d'Aer Lingus), conçue pour Aer Lingus par Research Solutions en janvier 2006, confirme la perception accrue d'Aer Lingus comme étant une compagnie aérienne à bas prix (voir aussi le courrier électronique d'Aer Lingus (Simone Warwick) du 27 mars 2007), feuillet n° 6316.

⁴⁶ Voir la note de bas de page ci-dessus. Pour plus de détails, voir également ci-dessous la section 7.3.

⁴⁷ CityJet est une filiale à 100 % d'Air France. Sur les liaisons qu'elle exploite au départ et à destination de l'aéroport Paris CDG, CityJet alimente en flux de passagers l'aéroport pivot d'Air France.

⁴⁸ Pour plus de détails sur les compagnies individuelles en concurrence, voir la section 7.8.9.

⁴⁹ Voir notamment les observations de Ryanair du 21 novembre 2006, feuillet n° 22736.

⁵⁰ Voir en détail ci-après notamment la section 7.4.

6.2. Définition de marchés individuels pour chaque liaison (origine et destination) contre définition d'un marché pour les vols court-courriers au départ de Dublin

54. Ryanair soutient que le marché de produits en cause est celui des «services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point⁵¹», en vertu duquel chaque liaison entre un point d'origine et un point de destination devrait être définie comme un marché distinct (approche «Origine & Destination» ou «O&D»).
55. Cette interprétation est conforme aux conclusions de la Commission dans des affaires précédentes concernant des services de transport aérien régulier⁵². La Cour de justice européenne et le Tribunal de première instance des Communautés européennes ont confirmé que des marchés de transport aérien de passagers peuvent être définis sur la base de liaisons individuelles ou d'un groupe de liaisons, dans la mesure où il y a substituabilité entre elles, selon les caractéristiques spécifiques de l'affaire⁵³.
56. En raison de la structure spécifique de la présente opération, qui unirait deux compagnies aériennes de premier plan exploitant des liaisons au départ et à destination de l'Irlande, la Commission a également examiné si des aspects de substituabilité, notamment pour les liaisons au départ de Dublin, pouvaient être propices à la définition d'un marché commun.

6.2.1. Définition possible d'un marché pour les vols court-courriers au départ/à destination de l'Irlande

57. Aer Lingus et Ryanair sont les deux grandes compagnies aériennes en Irlande, possédant de loin le plus grand nombre d'appareils basés en Irlande, dont la plupart à Dublin (près de 41 appareils court-courriers sur un total d'environ 48 appartenant à l'ensemble des compagnies aériennes basées à Dublin sont la propriété de Ryanair ou d'Aer Lingus). En outre, contrairement à de précédentes affaires de concentration de compagnies aériennes:
- (a) celle-ci concerne deux transporteurs à prestations minimales de point à point, par opposition à deux transporteurs en réseau offrant des prestations complètes;
 - (b) les liaisons exploitées par les deux parties à la concentration concernent essentiellement le trafic au départ d'un État membre (l'Irlande) et un aéroport (Dublin), par opposition, notamment, à un ensemble de liaisons individuelles entre divers points situés dans les pays d'origine respectifs des parties à la concentration

⁵¹ Notification, points 170 et 183.

⁵² Voir par exemple les affaires M.3940 - Lufthansa/Eurowings, point 10; M.3770 - Lufthansa/Swiss, point 12; M.3280 - Air France/KLM, points 9 à 18 (confirmée par la décision du TPI dans l'affaire T-177/04 *easyJet contre Commission* du 4 juillet 2006, Rec. 2006, II-1913, aux points 54 à 61); M.1855 - Singapore Airlines/Virgin Atlantic, point 16; M.1494 - Sair Group/AOM, point 14; M.857 - British Airways/Air Liberté, point 14; M.278 - British Airways/DanAir, point 10 (confirmée par le TPI, affaire T-2/93 *Air France contre Commission*, du 19 mai 1994), Rec. 1994, 320, aux points 84 et 85); M.157 - Air France/Sabena, point 25; voir aussi CJE, affaire 66/86 d'*Ahmed Saeed Flugreisen*, du 11 avril 1989, Rec. 1989, 803, aux points 39 à 41.

⁵³ Voir CJE, affaire 66/86 *Ahmed Saeed Flugreisen* du 11 avril 1989, Rec. 1989, 803, aux points 39 à 41; voir TPI, affaire T-2/93 *Air France contre Commission*, du 19 mai 1994, Rec. 1994, 320, aux points 84 et 85; voir la décision du TPI, affaire T-177/04 *easyJet contre Commission*, du 4 juillet 2006, Rec. 2006, II-1913, aux points 54 à 61.

comme c'était le cas, par exemple, dans l'affaire de la concentration Air France/KLM⁵⁴.

58. Au lieu d'une définition de marché plus «fragmenté» qu'autoriserait l'approche O&D, on pourrait donc affirmer que l'«ensemble des liaisons» formant le marché en cause dans cette affaire correspond à tous les vols au départ et à destination de l'Irlande. En effet, les clients et les concurrents (y compris Ryanair) font souvent référence à un «marché irlandais» et prétendent que les conditions sur ce marché sont, du moins dans une certaine mesure, différentes de celles d'autres marchés⁵⁵.
59. Aer Lingus et Ryanair détiennent près de 80 % de l'ensemble du trafic régulier européen au départ et à destination de Dublin⁵⁶. Le fait de disposer d'une présence significative notamment à Dublin permet aux deux compagnies de passer d'une liaison à une autre et d'ajouter d'autres liaisons au départ de l'aéroport plus facilement que d'autres concurrents dépourvus d'une base aussi importante⁵⁷. Du point de vue de l'offre, on pourrait donc affirmer que l'«ensemble» des liaisons au départ de Dublin forme un seul marché, étant donné que les opérateurs actifs à partir de l'Irlande peuvent passer d'une liaison à l'autre (substituabilité du côté de l'offre).
60. L'enquête sur le marché a confirmé que des compagnies non irlandaises estiment qu'il existe des barrières significatives à l'entrée sur ce marché pour les compagnies non irlandaises (ou pour «importer» des vols). Les concurrents non irlandais font état de la difficulté de ne pas disposer d'une base à Dublin à partir de laquelle ils pourraient aisément exploiter diverses liaisons au départ de l'Irlande. Ils indiquent également qu'il est plus difficile pour des compagnies non irlandaises d'attirer suffisamment de clients pour leurs liaisons irlandaises que pour les deux principales compagnies irlandaises bien établies⁵⁸. Il convient de noter que Ryanair et Aer Lingus bénéficient de loin de la meilleure reconnaissance de marque en Irlande. Des tiers ont également soutenu que les liaisons au départ/à destination de l'Irlande diffèrent d'autres liaisons européennes en raison de sa position géographique relativement distante⁵⁹. La part réduite des compagnies non irlandaises actives sur les vols au départ/à destination de Dublin sur un certain nombre de liaisons semble corroborer ce point de vue. Enfin, on pourrait affirmer que la définition d'un marché «irlandais» présenterait l'avantage de prendre en compte les facteurs de concurrence qui vont au-delà de la seule approche «O&D»⁶⁰.
61. Certains tiers ont souligné que même du point de vue de la demande, les marchés en cause pouvaient être définis de manière plus large que vers une destination spécifique. Ils soutiennent qu'une part substantielle des groupes de passagers n'étant pas sensibles au facteur temps, c'est-à-dire les clients «loisirs», pouvaient être considérés comme des

⁵⁴ Voir affaire M.3280 – Air France/KLM.

⁵⁵ Voir par exemple la notification, point 73; voir aussi l'entretien avec easyJet du 15.02.2007, feuillet n° 6170.

⁵⁶ Pour plus de détails sur la position de Ryanair et d'Aer Lingus en Irlande et en particulier à Dublin, voir ci-après la section 7.2.

⁵⁷ Voir ci-après la section 7.3. pour une analyse plus détaillée des avantages inhérents à une exploitation à partir de bases aéroportuaires.

⁵⁸ Voir dans le détail la section 7.8.3. ci-après.

⁵⁹ D'autres tiers ont mentionné que le marché irlandais est également différent en raison de l'absence de clients «de passage» qui prennent un vol vers d'autres destinations au départ de l'Irlande; voir l'entretien avec easyJet du 15.02.2007, feuillet n° 6170. Voir également ci-après la section 7.8.6.

⁶⁰ Par exemple la base commune à Dublin, l'avantage de la reconnaissance de la marque pour les opérateurs irlandais, la possibilité de déplacer des vols entre différentes destinations au départ de Dublin, etc.

clients «pour lesquels la destination importe peu». Ces passagers chercheraient de courts séjours ou des vacances prolongées uniquement dans une certaine zone ou même en Europe, sans avoir à l'esprit une destination particulière. Pour ce groupe de clients, certains tiers soutiennent qu'il conviendrait de définir un marché pour les «escapades citadines» ou les «vols à destination de lieux de vacances» au départ de Dublin⁶¹.

6.2.2. La définition du marché selon l'approche O&D

62. Toutefois, les résultats de l'enquête menée sur le marché par la Commission suggèrent que la définition d'un marché pour un «ensemble» de vols au départ ou à destination de l'Irlande n'est pas la manière la plus appropriée de définir le marché dans la présente affaire. En effet, les arguments mentionnés à la section 6.2.1 relèvent presque exclusivement de considérations liées à l'offre. Ils font abstraction du fait que, du côté de la demande, les passagers voyagent en principe sur une liaison donnée vers une destination donnée plutôt que sur n'importe quelle liaison vers n'importe quelle destination. Cela est d'autant plus important que la demande est, en principe, le point de départ de la Commission pour la définition des marchés en cause⁶².
63. Généralement, les clients souhaitent voyager d'un lieu de départ spécifique vers une destination bien précise. Si le «point» de départ et le «point» d'arrivée peuvent en réalité être définis comme une «zone» depuis et vers laquelle les clients sont prêts à voyager, et si l'approche O&D peut également comporter d'autres moyens de transport dans tel ou tel cas, la grande majorité des clients des compagnies aériennes réservent leurs vols selon leur souhait de se rendre d'une ville ou région *spécifique* à une autre ville ou région *spécifique*. À la suite d'une hausse des prix, légère mais significative et non temporaire, ces clients ne modifieraient pas leur projet de voyage en choisissant une autre destination au départ de l'Irlande⁶³. Bien que la Commission admette que certains clients puissent envisager de se rendre par avion vers des villes ou des aéroports de vacances différents sans avoir de préférence nette pour une destination («les clients pour lesquels la destination importe peu»), il ne semble pas réaliste de supposer qu'une proportion importante des passagers ne verrait aucun inconvénient à emprunter un vol indifféremment pour Rome, Faro, Riga ou encore Turin. En revanche, plusieurs différences manifestes entre chaque destination influencent fortement le choix d'une destination par les clients, même dans le cas de clients loisirs (langue locale, infrastructure touristique, climat et autres caractéristiques spécifiques d'un pays ou d'une ville). De plus, dans le cas de clientèle d'affaires ou de passagers rendant visite à des amis et à des proches, toute substituabilité entre différentes destinations est peu probable puisque le but même du voyage est lié à une destination spécifique (lieu d'une réunion d'affaires ou lieu de résidence des amis ou parents). Pour la grande majorité des passagers, donc, un vol au départ de l'Irlande vers une certaine destination ne peut tout simplement pas être remplacé par un vol vers une autre destination. En revanche, du point de vue de la demande, chaque combinaison d'un point de départ et d'un point de destination forme un marché distinct aux yeux des clients.
64. Par ailleurs, rien n'indique que les contraintes concurrentielles du point de vue de l'offre, c'est-à-dire les possibilités pour les concurrents de réagir à une hausse de prix sur une

⁶¹ Voir par exemple les observations du ministère du transport (DOT) à la Commission du 13.11.2007, p. 49, feuillet n° 6444.

⁶² Voir en particulier le point 13 de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause, JO C 372 du 9/12/1997, p. 3.

⁶³ Voir par exemple l'affaire M.3770 - Lufthansa / Swiss, point 12.

liaison donnée en entrant en concurrence sur la liaison en question, soient suffisamment immédiates et réelles. Contrairement aux compagnies d'avions taxis, qui peuvent facilement desservir n'importe quelle destination où souhaite se rendre le client, l'enquête menée sur le marché par la Commission a montré qu'il existe un certain nombre d'obstacles qui peuvent effectivement empêcher les compagnies aériennes de réagir à la concurrence en ouvrant de nouvelles liaisons et que l'ouverture de liaisons nécessite des investissements, des décisions stratégiques et du temps. Si une liaison au départ de l'Irlande n'est pas reliée à la «base» d'un concurrent, ce dernier a moins de chances de prendre pied sur le marché de cette nouvelle liaison⁶⁴. L'ouverture d'une nouvelle liaison nécessite également une capacité aéroportuaire suffisante à la fois au lieu de départ et au lieu de destination, qui peut ne pas être disponible⁶⁵. Il est également possible qu'un concurrent potentiel ne dispose pas d'un accès suffisant à la clientèle par manque de notoriété de sa marque dans le pays de destination pour remplir ses appareils empruntant une nouvelle liaison⁶⁶. En outre, l'ouverture d'une nouvelle liaison entraîne également des coûts de substitution car les avions et les équipages doivent être retirés d'une autre liaison existante qui doit alors être abandonnée ou moins fréquemment desservie. En raison de ces obstacles, il est peu probable que des compagnies basées en Irlande puissent immédiatement se tourner vers n'importe quelle destination au départ de l'Irlande ou que des concurrents non irlandais puissent aisément assurer la liaison vers toute destination irlandaise qu'ils auraient choisie. Par conséquent, les effets de la substitution du point de vue de l'offre ne peuvent pas être considérés comme équivalents à ceux de la substitution du point de vue la demande, en termes d'efficacité et d'immédiateté⁶⁷.

65. Enfin, il convient de noter que l'approche O&D est conforme à l'usage établi par la Commission dans nombre d'affaires d'ententes et de concentrations de compagnies aériennes et qu'elle a été approuvée par la Cour de justice européenne et le Tribunal de première instance des Communautés européennes à maintes occasions; une grande majorité de concurrents⁶⁸ se sont également prononcés en sa faveur dans l'enquête menée sur le marché par la Commission.
66. Pour toutes ces raisons, l'approche O&D semble être la plus appropriée pour définir les marchés en cause dans la présente affaire⁶⁹.

6.3. Analyse des liaisons en cause (paires d'aéroports contre paires de villes)

67. La Commission a, comme exposé à la section 6.2 ci-dessus, fondé son évaluation de la concurrence sur une analyse de liaisons individuelles depuis une origine vers une destination

⁶⁴ Voir pour plus de détails ci-après la section 7.8.3.

⁶⁵ *idem*.

⁶⁶ *idem*.

⁶⁷ Voir également la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, JO 97/C 373/03), para. 20 ff.

⁶⁸ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 19; il convient de noter que même certains transporteurs en réseau, qui dans des affaires précédentes impliquant des transporteurs en réseau, étaient favorables à une définition plus large afin de couvrir les «effets de réseau» (par exemple les programmes pour voyageurs fréquents), se sont prononcés en faveur de l'approche O&D dans la présente affaire concernant deux transporteurs de point à point.

⁶⁹ La Commission reconnaît toutefois que les marchés «O&D» seuls ne sont pas entièrement indépendants les uns des autres et tiendra donc compte des caractéristiques communes présentées par différentes liaisons et de la substituabilité du côté de l'offre, ainsi que d'autres formes de considérations concurrentielles potentielles s'il y a lieu.

(O&D). Étant donné que les compagnies aériennes actives sur les liaisons identifiées où les services se chevauchent proposent normalement des correspondances dans les deux sens de cette liaison, aucune distinction entre les directions du vol n'est faite pour les trajets uniques.

6.3.1. *Les vols de correspondance ne font pas partie du même marché*

68. De plus, l'approche O&D amène la Commission à évaluer les effets de l'opération envisagée sur certains passagers de certains vols. Sur un vol entre Dublin et Londres Heathrow, certains passagers se rendent de point à point entre Dublin et Londres, tandis que d'autres prendront un vol de correspondance à Heathrow vers une autre destination telle que Tokyo, Sidney ou Moscou. Bien que Dublin-Londres soit une paire O&D concernée par l'opération envisagée, les passagers des vols Dublin-Londres avec correspondance vers Tokyo, Sidney ou Moscou ne sont en principe pas concernés par l'opération envisagée. De fait, il n'y a pas de chevauchement entre les services d'Aer Lingus et de Ryanair sur les liaisons Dublin-Tokyo, Dublin-Sidney ou Dublin-Moscou. En revanche, les passagers qui sont, par exemple, sur un vol Dublin - Londres Heathrow et qui voyagent de point à point entre Dublin et Londres risquent d'être affectés par l'opération envisagée dans la mesure où Dublin-Londres est une paire O&D pour laquelle les services des parties à la concentration se chevauchent. En effet, les clients qui réservent un vol par exemple au départ de Dublin et à destination de Tokyo en ayant recours à des services «de correspondance» ou «d'apport» (tels que ceux partiellement proposés par Aer Lingus) paient généralement un prix pour l'ensemble de la liaison et ne connaissent pas le «prix» correspondant à la portion Dublin-Londres. Les passagers en transit ne sont pas en mesure de comparer les prix dans ce type de situation et les compagnies aériennes peuvent pratiquer une discrimination tarifaire entre les passagers en transit et les clients de point à point «classiques». Bien qu'il existe certainement des passagers qui réservent leur vol «de correspondance» avec une compagnie différente et le paient séparément, ces passagers sont considérés comme des passagers de «point à point» aux fins de la présente décision, même si leur destination finale est différente. La distinction ci-dessus est très importante afin d'évaluer les effets de l'opération envisagée sur les services de transport aérien de passagers, notamment entre Dublin et les villes où l'un des transporteurs exploite des aéroports pivots (par exemple Londres, Francfort, Paris, Madrid)⁷⁰.

6.3.2. *Définition des paires d'aéroports et/ou de villes «O&D» concernées*

69. Pour établir si une paire O&D forme un marché en cause, la Commission examine différentes possibilités offertes aux clients pour voyager entre ces deux points. Étant donné que de nombreuses villes sont reliées à au moins deux aéroports, la Commission a étudié non seulement les vols directs entre les deux aéroports concernés, mais aussi d'autres aéroports dans la mesure où ils sont considérés comme suffisamment substituables pour ces vols directs⁷¹. La Commission a donc dû déterminer quels «ensembles de liaisons» entre différents aéroports appartenant aux deux villes sont substituables et lesquels ne le sont pas (c'est-à-dire quels aéroports peuvent être considérés comme appartenant à la même zone de chalandise du point de vue des clients). Cette analyse de la Commission portait essentiellement sur la question de savoir si l'aéroport «principal» d'une ville ou d'une région est substituable par un aéroport «secondaire» au travers duquel la ville ou la région en question peut être desservie. Les aéroports secondaires que la Commission a considérés comme des substituts potentiels sont généralement des aéroports plus petits (souvent

⁷⁰ Voir ci-après la section 7.9.

⁷¹ Voir déjà M.3940 - Lufthansa/Eurowings, point 10; M.3770 - Lufthansa/Swiss, point 11; M.3280 - Air France/KLM, point 12 et la décision du TPI, dans l'affaire T-177/04 *easyJet contre Commission*, du 4 juillet 2006, Rec. 2006, II-1913, au point 56; M.1855 - Singapore Airlines/Virgin Atlantic, point 16 avec autres références.

d'anciens aéroports régionaux ou militaires) situés dans des villes plus ou moins éloignées de la ville de destination «commercialisée» (par exemple, «Paris/Beauvais» ou «Francfort/Hahn»). Dans certains autres cas, la question de la substituabilité portait sur au moins deux aéroports *principaux* d'une même ville (par exemple, Londres).

70. Ryanair affirme que les aéroports secondaires ne peuvent remplacer, en principe, les aéroports principaux. Pour conforter cette position, elle évoque des décisions de la Commission dans lesquelles cette dernière a estimé que certains aéroports principaux ne pouvaient être remplacés par des aéroports secondaires, en particulier pour les passagers sensibles au facteur temps⁷². Elle soutient que pour Aer Lingus, les passagers sensibles au facteur temps jouent un rôle important, justifiant ainsi que les aéroports secondaires ne peuvent constituer une solution de remplacement. Ryanair affirme également que la zone de chalandise d'un aéroport donné doit être délimitée par un rayon plutôt réduit compte tenu de la courte durée globale de trajet des liaisons court-courriers de point à point.
71. La question de la substituabilité des services de transport aérien réguliers au départ de différents aéroports est essentielle pour déterminer dans quelle mesure les activités des parties à la concentration se chevauchent dans la présente affaire. Les activités de Ryanair se chevauchent avec celles d'Aer Lingus sur seulement 16 liaisons pour lesquelles Aer Lingus et Ryanair proposent les deux mêmes aéroports de départ et d'arrivée (approche par «paire d'aéroports»). La Commission a également identifié 19 autres villes («paires de villes»), vers lesquelles Ryanair ou Aer Lingus assurent des liaisons depuis l'Irlande, utilisant différents aéroports (dans la plupart des cas, Aer Lingus utilisant des aéroports «principaux» et Ryanair des aéroports «secondaires»). Par ailleurs, dans le cas de quatre chevauchements, Ryanair assure également des vols vers d'autres aéroports de destination appartenant à la liaison en cause qui sont également pris en compte dans cette section⁷³. La question de la substituabilité entre les aéroports est en outre essentielle pour déterminer dans quelle mesure l'entité issue de la concentration serait gênée pour ses services au départ / à destination Dublin par d'autres services au départ de l'un ou l'autre aéroport de Belfast. Pour toutes ces paires de villes, la Commission a réalisé une analyse détaillée⁷⁴ afin d'établir si les aéroports respectifs sont substituables ou non pour les vols entre Dublin (Shannon et Cork) et la destination en cause⁷⁵.

6.3.3. *Cadre analytique*

72. Lors de l'analyse de la substituabilité des services de transport aérien réguliers au départ de différentes paires d'aéroports, la Commission a analysé si les passagers considéreraient des services aériens de transport de passagers à destination/au départ d'aéroports voisins comme des solutions alternatives raisonnables. Les clients qui souhaitent voyager entre Dublin (ou sa région) et Venise (ou sa région), par exemple, considèrent-ils comme des solutions alternatives les services d'Aer Lingus entre l'aéroport de Dublin et l'aéroport Venise Marco Polo (l'aéroport principal desservant Venise), d'une part, et les services de Ryanair entre l'aéroport de Dublin et l'aéroport de Trévise (un aéroport régional à quelque 20 km au nord de Venise), d'autre part? Si la réponse à cette question est oui, alors les

72 Voir les décisions de la Commission dans les affaires COMP.37.730 *Lufthansa / Australian Airlines*, M.3280 - *Air France / KLM et COMP/38.712 British Midland/ Lufthansa/ SAS*.

73 Ces liaisons sont Dublin-Manchester, Dublin-Birmingham, Dublin-Newcastle et Dublin-Alicante.

74 La Commission a notamment demandé l'avis des aéroports concernés, des concurrents et des autorités de l'aviation civile des États membres respectifs et a mené une analyse de corrélation entre les prix.

75 La Commission a également vérifié dans quelle mesure l'aéroport de Dublin pouvait être remplacé par celui de Belfast.

services de transport aérien concernés appartiennent au même marché aux fins de cette décision, c'est-à-dire qu'ils font partie de la même paire O&D (origine & destination). A contrario, si la réponse à cette question est non, les services de transport aérien concernés appartiennent alors à des marchés distincts, c'est-à-dire qu'ils ne font pas partie de la même paire O&D.

6.3.3.1. Paramètres pertinents

73. Afin d'analyser la substituabilité des services de transport aérien réguliers au départ de différents aéroports, la Commission a cherché à identifier les principaux facteurs qui intéressent les clients lorsqu'il s'agit de choisir entre des services de transport aérien au départ de différents aéroports. Les résultats de l'enquête de la Commission montrent que les clients tiennent principalement compte des éléments suivants⁷⁶:
- (i) Durée du trajet: Tous les clients ont une préférence pour une durée (et un coût) de trajet minimale et préfèrent, en tout état de cause, l'aéroport le plus proche au plus éloigné. Cependant, pour la majorité des passagers sur les liaisons analysées, le temps de trajet n'est pas le critère décisif lorsqu'ils examinent les différentes possibilités en termes d'aéroport⁷⁷.
 - (ii) Coût du voyage: Les clients ont une préférence générale pour la solution la moins chère pour leur voyage. Il convient de noter que les clients prennent en considération le coût *total* de leur voyage et pas uniquement les frais de transfert ou de stationnement à un aéroport spécifique. Un transfert plus cher vers l'aéroport de substitution peut donc rester une solution alternative viable si le coût total du voyage (billet de vol plus transfert et stationnement) est comparable à celui d'un voyage au départ de l'aéroport principal le plus proche. Des prix moins élevés au niveau d'un aéroport secondaire peuvent ainsi l'emporter sur les désagréments d'un transfert plus long et plus cher.
 - (iii) Horaire/programme/fréquence des vols: La plupart des clients ont également une préférence pour une heure et une date de départ et d'arrivée spécifiques et opteront pour la compagnie aérienne (et l'aéroport à partir duquel elle opère) qui correspond le mieux à leurs préférences.
 - (iv) Qualité du service: Comme expliqué à la section 6.1 ci-dessus, les transporteurs aériens offrent différents niveaux de service. Les aéroports eux aussi offrent des niveaux de service différents. À titre d'exemple, la présence de magasins dans les grands aéroports principaux peut entrer en ligne de compte dans le choix de certains clients, tandis que des durées d'enregistrement plus courtes dans d'autres aéroports peuvent être considérées comme un avantage par d'autres clients.
74. Les critères ci-dessus ne figurent pas nécessairement par ordre d'importance. C'est la combinaison de ces facteurs qui conduit au choix des passagers pour l'un ou l'autre des services aériens. Par exemple, certains passagers accordent de l'importance à l'aspect pratique. Or, cela ne dépend pas uniquement de la durée du trajet, mais aussi de l'horaire et de la fréquence des vols. Les passagers souhaitant se rendre à une réunion d'affaires dans l'après-midi peuvent trouver plus commode un vol d'après-midi vers un aéroport secondaire (même avec le temps de trajet supplémentaire) par rapport à un vol du matin

⁷⁶ Voir les réponses au questionnaire adressé aux aéroports (substituabilité) le 3 janvier 2007, et notamment les questions 3 et 4.

⁷⁷ Voir dans le détail la section 6.8.

au départ de l'aéroport d'une grande ville. En résumé, l'importance relative de chacun de ces critères peut varier d'un client à l'autre lorsqu'on les combine, en fonction des préférences individuelles du client ou des spécificités de son déplacement.

75. En principe, les tarifs des compagnies bon marché réduisent le coût total du voyage du passager. Mais si ces bas tarifs ne sont disponibles qu'au départ d'un aéroport éloigné, des frais supplémentaires doivent être ajoutés au prix du billet d'avion pour se rendre à l'aéroport. Ces frais réduisent l'intérêt que pourraient trouver les passagers à opter pour des services aériens bon marché. À cet égard, Ryanair rappelle les déclarations d'Aer Lingus dans son prospectus d'introduction en bourse, dans lequel Aer Lingus estime que *«ses clients sont prêts à payer un supplément par rapport à ses concurrents à bas coûts pour son offre de services renforcée, par exemple l'attribution des sièges et les vols à destination d'aéroports urbains bénéficiant d'une situation centrale⁷⁸»*. De plus, le temps de trajet vers l'aéroport éloigné représente un inconvénient que le passager n'est prêt à accepter, en principe, que s'il est compensé par un coût total de voyage moins élevé. De la même façon, les billets très bon marché sont habituellement associés à un niveau de service aérien inférieur: c'est là un autre type d'inconvénient par rapport aux niveaux élevés de service aérien pouvant être proposés depuis un autre aéroport, que le passager n'est prêt à accepter, en principe, que s'il est compensé par un coût total de voyage moins élevé. D'un autre côté, les temps de rotation plus courts et l'encombrement moindre au niveau des aéroports secondaires peuvent également réduire le temps de trajet global. La façon dont ces facteurs se combinent pour aboutir au choix que fait un passager pour l'un ou l'autre des services aériens dépend des préférences individuelles de ce consommateur ainsi que de ses contraintes financières (les consommateurs cherchent à maximiser leur intérêt personnel selon leurs contraintes budgétaires personnelles). En outre, la zone d'attraction, ou zone de chalandise, des transporteurs offrant des prestations minimales peut être plus large que celle des transporteurs en réseau car les clients sont prêts à parcourir une distance plus grande pour se rendre à un aéroport afin de voyager sur ses vols à bas coûts⁷⁹.
76. La Commission n'est pas en position d'évaluer la décision de chaque passager en fonction de tous les critères indiqués au point 73 ci-dessus aux fins de la définition des marchés en cause. Néanmoins, la Commission, dans son appréciation de savoir si les vols au départ de Dublin à destination d'au moins deux aéroport voisins appartiennent au même marché, a pris en compte ces critères dans la mesure du possible. Cette appréciation a été réalisée, notamment, sur la base des éléments décrits aux sections 6.3.3.2 à 6.3.3.5 ci-dessous.

6.3.3.2. Définition des zones de chalandise

77. Pour la plupart des passagers, plus la distance entre l'aéroport et le point de départ ou d'arrivée est grande, plus l'aéroport manque de commodité et moins le prix du billet d'avion doit être élevé pour un niveau de service aérien équivalent. Cela sous-entend que les services au départ d'un aéroport situé à une distance raisonnable du point de départ ou d'arrivée sont susceptibles d'exercer une contrainte concurrentielle plus importante que les services au départ d'un aéroport éloigné ou difficile d'accès.
78. La Commission a comparé les distances en kilomètres et le temps de trajet depuis un aéroport vers le centre-ville, mais aussi le temps de transfert en voiture, en bus/car et, le cas

⁷⁸ Notification, point 81, et prospectus d'introduction en bourse d'Aer Lingus, page 67.

⁷⁹ Voir, par exemple, le procès-verbal de l'entretien avec Aer Arann du 13 février 2007, feuillet n° 6170, et la réponse de British Airways au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, feuillet n° 22168, question 22.

échéant, en transports publics vers les centres-villes respectifs.

79. Il convient de noter que le temps à prendre en considération en ce qui concerne la détermination de la zone de chalandise n'est pas le temps qu'il faut pour aller d'un aéroport à la ville de destination, mais la différence de durée de trajet entre le transfert vers la ville depuis un aéroport et le transfert depuis un autre aéroport de substitution candidat.
80. La Commission note à cet égard que le temps supplémentaire nécessaire pour se rendre de l'aéroport adjacent à la ville est souvent relativement court par rapport au temps total de trajet de porte à porte (à savoir 10 à 20 % de temps de trajet en plus⁸⁰). De fait, le temps total de trajet de porte à porte n'est pas simplement une question de durée de vol plus de temps de trajet depuis l'aéroport de destination, mais comprend également le temps nécessaire pour se rendre à l'aéroport de départ, pour accomplir les formalités d'enregistrement, de sécurité et de douane et pour récupérer les bagages. À cet égard, le temps de trajet total est probablement plus important que la distance parcourue (voir ci-dessus les points 73 et 74).
81. L'analyse effectuée par la Commission pour déterminer si les services de transport aérien de passagers entre Dublin (et Shannon ou Cork, selon le cas), d'une part, et au moins deux aéroports distincts, d'autre part, concerne les paires de villes et aéroports suivants:

Tableau 1: Liste des aéroports considérés pour la détermination de paires de villes

<i>Ville</i>	<i>Ville</i>	<i>Ville</i>
<i>Aéroports</i>	<i>Aéroports</i>	<i>Aéroports</i>
Londres	Manchester	Milan
Stansted (STN) Heathrow (LHR) Gatwick (LGW) Luton (LTN) Londres City (LCY)	Manchester (MAN) Liverpool (LPL) Leeds-Bradford (LBA)	Milan Linate (LIN) Malpensa (MXP) Bergamo (Orio al Serio) (BGY)
Barcelone	Birmingham	Newcastle
Barcelone (BCN) Gérone-Costa Brava (GRO) Reus (REU)	Birmingham International (BHX) East Midlands (EMA)	Newcastle (NCL) Durham Tees Valley (MME)
Glasgow	Paris	Lyon
Glasgow International (GLA) Prestwick (PIK)	Paris Charles de Gaulle (CDG) Beauvais-Tillé (BVA)	Lyon St Exupéry (LYS) Grenoble (GNB)
Toulouse	Nantes/Rennes	Bruxelles
Toulouse Blagnac (TLS) Carcassonne (CCF)	Rennes (RNS) Nantes Atlantique (NTE)	Bruxelles (BRU) Charleroi Bruxelles-Sud (CRL)
Amsterdam	Francfort	Hambourg
Amsterdam-Schiphol (AMS) Eindhoven (EIN)	Francfort International (FRA) Hahn (HHN)	Hambourg (HAM) Lübeck Blankensee (LBC)
Vienne/Bratislava	Alicante	Bilbao
Vienne Schwechat International (VIE) Bratislava (BTS)	Alicante (ALC) Murcie San Javier (MJV)	Bilbao Sondica (BIO) Vitoria (VIT)
Ténériffe	Rome	Venise
Ténériffe Norte Los Rodeos (TFN) Ténériffe Sur Reina Sofia (TFS)	Rome Ciampino (CIA) Rome Fiumicino (FCO)	Venise (VCE) Trévise (TSF)
Bologne		
Bologne Guglielmo Marconi (BLQ) Forli (FRL)		

⁸⁰ Cela va dans le sens des preuves communiquées par le DOT, où figurait un tableau pour les aéroports pertinents en l'espèce qui indiquait la différence de temps, en tenant compte de ces facteurs, sous la forme d'un pourcentage du temps de trajet total nécessaire pour arriver jusqu'à la ville de destination. Le tableau montre que, en moyenne, les passagers perdent à peine 15 % de temps de trajet en plus s'ils choisissent de se rendre à un aéroport adjacent plutôt qu'à un aéroport urbain. Voir le document *A response to RBB's paper «Comments on the LECG report for the DOT»* (Réponse au document de RBB «Commentaires sur le rapport LECG pour le ministère des transports»), LECG, 29 novembre 2006, feuillet n° 6145.

82. La Commission a demandé aux aéroports⁸¹ figurant dans le tableau 1 quel type de matériel et d'arguments commerciaux ils utilisaient pour commercialiser leurs services auprès des transporteurs et les attirer sur leur tarmac. Dans tous les cas, qu'il s'agisse d'aéroports principaux ou secondaires, la «zone de chalandise» que les aéroports présentent aux compagnies aériennes est d'au moins 100 km ou d'une heure de route. Dans la plupart des cas, les aéroports affirment ou suggèrent que leur zone de chalandise dépasse, parfois de beaucoup, ces limites.
83. La Commission considère, par conséquent, que 100 km ou une heure de route est une estimation prudente de la zone de chalandise minimum type d'un aéroport⁸². Avec de telles distances ou de tels temps de trajet vers les aéroports, la plupart des passagers ne considèreraient pas que prendre un avion au départ de l'un ou l'autre des aéroports présente des inconvénients manifestes. De ce fait, la plupart d'entre eux envisageraient ouvertement de prendre un vol au départ de l'un ou l'autre des aéroports, si bien que des services de transport aérien concurrents entre un point en Irlande, d'une part, et ces aéroports, d'autre part, peuvent exercer une contrainte concurrentielle réciproque. Il convient toutefois de noter que la Commission utilise la «règle» des 100 km ou de 1 heure de route uniquement comme première «variable représentative» pour définir une zone de chalandise. En raison des spécificités de chaque aéroport considéré, et d'autres éléments de preuve, la zone de chalandise peut en réalité être plus large et fera par conséquent l'objet d'un examen plus détaillé, au cas par cas, dans l'analyse des différentes paires d'aéroports⁸³.
84. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair a soutenu que l'utilisation de la mesure des 100 km / 1 heure de route, bien qu'étant un indicateur utile, est arbitraire et que la substituabilité des services de transport aériens aux différents aéroports est bien plus complexe. Ryanair considère qu'il est plus important d'examiner si les compagnies aériennes concurrentes ont des réseaux de liaisons similaires ou si elles sont complètement différenciées. C'est particulièrement le cas lorsqu'une part importante de passagers sur la liaison est sensible au facteur temps ou en transit (et Aer Lingus et Ryanair desservent des aéroports différents).
85. La Commission note à cet égard que le critère des 100 km / 1 heure de route est un indicateur basé sur les résultats concernant le point de vue des aéroports sur ce qu'ils considèrent être une zone de chalandise raisonnable. La Commission a également pris en compte dans son évaluation l'avis des concurrents et des clients ainsi que des preuves supplémentaires dont elle dispose (voir l'analyse d'aéroports à aéroports). En ce qui concerne la question du temps pour les passagers non sensibles au facteur temps, on observe qu'à la fois Aer Lingus et Ryanair semblent avoir une part comparable de clients d'affaires et les preuves au dossier par ailleurs ne permettent pas à la Commission de différencier les passagers sensibles au facteur temps (voir également sur ce point la

⁸¹ Voir, par exemple, les réponses au questionnaire adressé aux aéroports («questionnaire adressé aux aéroports (substituabilité)») le 3 janvier 2007, notamment les questions 10 et 11.

⁸² La Commission note que des études menées par l'autorité britannique de l'aviation civile suggèrent que la zone de chalandise des aéroports au Royaume-Uni s'étend jusqu'à deux heures de route. Voir le document *Airport price control review – Initial proposals for Heathrow, Gatwick, Stansted – December 2006* (Étude de contrôle des prix des aéroports – Propositions initiales pour Heathrow, Gatwick, Stansted – Décembre 2006), disponible sur <http://www.caa.co.uk/default.aspx?categoryid=5&pagetype=90&pageid=7162>.

⁸³ Voir également à ce sujet la réponse de Ryanair à la communication des griefs, point 462 («la réalité est bien plus complexe»).

question de la définition des marchés ci-après⁸⁴).

6.3.3.3. Critère du centre-ville

86. Ryanair soutient que la détermination de la Commission en matière de substituabilité des aéroports serait faussée si elle repose sur les distances ou sur les temps de trajet jusqu'aux *centres-villes*. De fait, explique Ryanair, les centres-villes ne sont pas le point de destination finale de tous les passagers⁸⁵.
87. Toutefois, si le centre d'une ville est inclus dans la zone de chalandise d'un aéroport, on peut alors supposer que la ville elle-même, ou au moins une partie substantielle de celle-ci, est incluse dans la zone de chalandise. Les agglomérations périphériques ou autres zones suburbaines situées entre la ville et l'aéroport seraient également comprises dans cette zone de chalandise. Lorsque les zones de chalandise se chevauchent sur des secteurs à forte densité de population, le nombre d'habitants, de clients potentiels des compagnies aériennes, qui envisageraient de prendre un avion au départ de l'un ou l'autre des aéroports est considérable. Si ce nombre est suffisamment élevé, les transporteurs desservant l'un des aéroports dont les zones de chalandise se chevauchent en tiendront compte lors de la détermination du niveau de leurs tarifs. Cela s'applique notamment aux grandes villes, où la majorité des passagers ne vit pas nécessairement dans le centre-ville mais dans une zone plus large autour du centre (comme Londres). Dans ces villes, la Commission n'a pas seulement examiné la distance jusqu'au centre-ville, mais également si les zones de chalandise de deux aéroports couvraient toutes deux une région à forte densité de population.
88. Par conséquent, le critère dit du centre-ville ne veut pas dire que tous les passagers commencent ou terminent leur voyage au centre d'une ville. Il s'agit d'un point de référence pour déterminer si les clients considéreraient comme une solution alternative des services à destination/au départ d'un aéroport voisin. Il détermine donc aussi amplement la raison pour laquelle des transporteurs aériens considéreraient des services à destination/au départ d'aéroports avoisinants comme exerçant une contrainte concurrentielle sur les services qu'ils exploitent. On pourrait également faire valoir que dans le cas de certaines destinations de vacances (par exemple, Ténériffe, Alicante/Murcie, Bologne/Forli ou Lyon/Grenoble), le centre-ville n'est pas le critère pertinent puisque la destination finale des passagers est probablement plutôt un complexe touristique dans les environs. Cependant, la Commission a utilisé le critère du centre-ville dans ces cas-là comme élément de référence montrant la distance relative à laquelle se trouvent les aéroports du centre local et donc également la différence dans leur capacité à desservir les stations touristiques alentour. Par ailleurs, dans tous ces cas sauf pour Ténériffe, Ryanair elle-même commercialise ses vols en mentionnant la plus grande ville de la région considérée, c'est-à-dire Bologne (Forli), Grenoble Lyon et Vitoria (Bilbao).
89. L'approche de la Commission en matière de substituabilité des aéroports du point de vue des clients concorde avec des preuves provenant des propres communiqués de presse ou activités marketing de Ryanair, qui laissent entendre que Ryanair considère les aéroports secondaires comme substituables aux aéroports principaux. Ryanair a fourni un nombre considérable de communiqués de presse pour la promotion de destinations existantes ou nouvelles. Ces publicités donnent une indication précieuse à la fois des passagers que Ryanair considère comme des acheteurs de billets d'avion et des aéroports qu'elle voit

⁸⁴ Section 6.8.

⁸⁵ Ryanair a notamment présenté des données sur la répartition des passagers utilisant les aéroports de Londres par comté en dehors du Grand Londres et par district métropolitain à l'intérieur du Grand Londres dans sa réponse à la décision de la Commission en application de l'art. 6, point 1, alinéa c), afin de montrer que le critère «de distance ou de temps de trajet jusqu'au centre de la ville» mentionné par la Commission est «trop simpliste».

comme étant en concurrence avec ses propres liaisons.

90. Ryanair positionne toujours ses liaisons comme étant des substituts aux liaisons desservant des aéroports adjacents des villes de destination. Par exemple, Aer Lingus assure une liaison à destination de Bologne. À la mise en place de sa liaison Dublin – Forlì (Bologne), Ryanair a annoncé que: *«[cela] va mettre fin au monopole d’Aer Lingus sur les vols à tarif élevé [...] à destination de Bologne. Les clients irlandais n’avaient auparavant pas d’autre choix qu’Aer Lingus»*⁸⁶. Cela montre bien que Ryanair positionne clairement l’aéroport de Forlì vis-à-vis de ses clients comme substitut à l’aéroport principal de Bologne en ce qui concerne les services de transport aérien de passagers à destination ou au départ de Dublin. De la même façon, Ryanair fait des comparaisons directes de prix entre des liaisons desservant des aéroports adjacents (zone de chalandise).
91. En outre, Ryanair indique souvent son aéroport avec la ville de destination entre parenthèses ou inversement. Par exemple, en affichant «Francfort (Hahn)», Ryanair indique au passager que l’aéroport de Hahn dessert la ville de Francfort. Ryanair fournit par ailleurs une description de la distance et des moyens pour se rendre à la ville principale. Ainsi décrit-elle comment aller de Francfort à l’aéroport de Hahn. Ryanair fait également une description de différentes activités dans le «Top 5 things to do», le classement des cinq principales choses à faire ou à voir dans la ville de destination, car elle pense que les acheteurs de billets d’avion à destination d’aéroports adjacents ont l’intention de visiter la ville. Par exemple, elle indique des choses à faire à Francfort dans le cadre de son service à destination de Hahn.
92. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair est d’avis que la façon dont elle commercialise ses services vers certains aéroports n’a absolument aucune importance aux fins de la définition des marchés. La Commission estime néanmoins que la façon dont Ryanair commercialise ses services est un élément important pour la définition des marchés en cause, ne serait-ce que du fait que le nom sous lequel un aéroport est commercialisé peut être un facteur décisif pour les clients lorsqu’ils achètent un billet. En particulier, les nouveaux clients sur une liaison peuvent ne pas savoir grand-chose à propos de la ville où est situé l’aéroport secondaire⁸⁷ et décider de voyager sur cette liaison parce qu’ils connaissent la ville «principale» aux alentours de l’aéroport où la plupart d’entre eux souhaitent se rendre. Les activités de marketing sont généralement conçues pour refléter et/ou former la perception des clients sur les services proposés et sont par conséquent pertinents pour apprécier si les clients envisageraient les services de transport aérien vers différents aéroports comme substituables.
93. Enfin, l’approche de la Commission en matière de substituabilité des aéroports du point de vue des passagers va également dans le sens des informations réunies par la Commission auprès de compagnies aériennes concurrentes⁸⁸ et d’autorités de l’aviation civile des États membres dans le cadre de l’enquête menée dans la présente affaire. Les résultats de

⁸⁶ Voir le communiqué de presse de Ryanair «RYANAIR ANNOUNCES BIGGEST EVER EXPANSION AT DUBLIN 12 NEW EUROPEAN ROUTES START FROM DECEMBER» (Ryanair annonce une expansion inédite à Dublin – 12 nouvelles liaisons européennes à compter de décembre) du 09/08/2006. De même, dans son communiqué de presse «RYANAIR OPENS 2 NEW ROUTES TO WARSAW AND STOCKHOLM & EXTENDS PRIORITY BOARDING OPTION TO ALL PASSENGERS» (Ryanair ouvre deux nouvelles liaisons à destination de Varsovie et Stockholm et étend la possibilité d’embarquement prioritaire à tous les passagers) du 18/10/2006, Ryanair compare ses tarifs à ceux d’Aer Lingus sur un certain nombre de liaisons sur lesquelles Ryanair et Aer Lingus desservent des aéroports différents, notamment Ténériffe, Bilbao/Vitoria, Bologne ou Lyon/Grenoble.

⁸⁷ Voir par exemple «Hahn», «Gérone» ou même «Stansted».

⁸⁸ Voir, par exemple, les réponses à la question 22 du questionnaire adressé par la Commission aux concurrents le 6 novembre 2006.

l'approche de la Commission sont également en grande partie confirmés par une analyse empirique⁸⁹ menée par la Commission en ce qui concerne les liaisons pour lesquelles elle dispose de données de prix suffisantes fournies par les parties à la concentration (voir l'annexe III).

6.3.3.4. Les points de vue des clients pris individuellement

94. La Commission a également mené une enquête auprès des clients à l'aéroport de Dublin⁹⁰ essentiellement dans le but de vérifier l'affirmation de Ryanair selon laquelle, du point de vue du client, Aer Lingus et Ryanair ne sont pas en concurrence (voir l'annexe I pour plus de détails). Le panel de liaisons incluait tous les aéroports londoniens et un nombre limité de liaisons sur lesquelles les parties à la concentration proposent des vols vers différents aéroports proches de la même ville. Lorsque les passagers considèrent une compagnie aérienne assurant une liaison vers un aéroport différent comme une solution alternative, on peut en déduire que les services de transport aérien de passagers en question sont susceptibles d'exercer une pression concurrentielle entre eux. Toutefois, ces preuves sont de nature indirecte étant donné qu'il n'a pas été demandé aux personnes répondant au questionnaire de la Commission d'indiquer explicitement si elles envisageraient de prendre un vol vers un aéroport différent⁹¹.
95. Ryanair, dans sa réponse à la communication des griefs (points 404 à 411), soutient que l'enquête auprès des clients montre que le pourcentage de personnes interrogées qui indiquent qu'elles envisageraient d'opter pour un transporteur desservant un autre aéroport est de façon générale inférieur à celles qui choisiraient un autre transporteur desservant le même aéroport. D'après Ryanair, cela prouverait que ces aéroports ne sont pas substituables. La Commission ne conteste pas que, alors que jusqu'à 52 % des personnes interrogées envisagent l'autre transporteur partie à la concentration lorsqu'il dessert le même aéroport de destination, ce pourcentage baisse lorsqu'il s'agit d'autres liaisons. La Commission ne nie pas que la contrainte concurrentielle exercée par les parties à la concentration l'une sur l'autre puisse être moins significative lorsqu'elles desservent différents aéroports par rapport à lorsqu'elles desservent les mêmes aéroports. Toutefois, cela ne signifie pas qu'une telle contrainte n'existe pas ou qu'elle est négligeable. Au contraire, l'enquête de la Commission a montré qu'un grand nombre de clients des compagnies à prestations minimales comparent les offres des compagnies aériennes assurant des vols au départ d'aéroports principaux et secondaires, n'hésitant pas à opter pour une offre aux dépens d'une autre.
96. En ce qui concerne les preuves économétriques avancées par Ryanair, l'«analyse comparative» proposée par Ryanair dans sa réponse à la communication des griefs est analogue à la méthode suivie par la Commission pour les corrélations entre les prix (voir l'annexe III). Cependant, cette approche est dénuée d'intérêt dans le cadre d'une enquête. De fait, les prix des biens ou services au sein d'un même marché géographique évoluent nécessairement en parallèle puisque des différences significatives créeraient des opportunités d'arbitrage avantageux (c'est cette correction qui permet aux prix de

⁸⁹ La Commission a mené une analyse de corrélation entre les prix pour dix-sept liaisons/paires de villes au départ de Dublin pour lesquelles des données suffisantes étaient disponibles. La portée et la méthodologie de cette analyse empirique sont expliquées à l'annexe III de la présente décision. Les résultats sont brièvement expliqués ci-dessous pour chaque paire de villes.

⁹⁰ Voir les résultats de l'enquête auprès des clients décrits à l'annexe I.

⁹¹ L'enquête auprès des clients ne comprend qu'un sous-ensemble des liaisons sur lesquelles les parties à la concentration desservent des aéroports différents. L'enquête auprès des clients n'a par conséquent de valeur informative que pour ces liaisons.

coévoluer). D'un autre côté, le fait de considérer un autre transporteur est l'expression d'une préférence individuelle et n'est pas influencé par des interactions du marché. Ainsi, l'hétérogénéité entre les liaisons, dont il n'est pas tenu compte, conduirait naturellement à des taux de réponse à l'enquête différents. On ne peut pas les comparer directement. En revanche, dans le cas de corrélations entre les prix, la dynamique de marché traduisant la substituabilité conduit la corrélation des prix vers une valeur commune (prenant en considération comme il se doit les variations dues à la saisonnalité et aux coûts communs).

97. Quant aux réponses de la clientèle d'entreprise en Irlande et des agences de voyage que la Commission a reçues au cours de la première phase de son enquête, celles-ci se sont avérées de peu d'intérêt concernant certains aspects de l'enquête. C'est le cas, par exemple, en ce qui concerne les questions de substituabilité des aéroports. Les réponses qui ont été obtenues étaient relativement hétérogènes et une part plutôt élevée de personnes interrogées ont répondu qu'elles n'étaient pas compétentes pour donner une réponse quelle qu'elle soit ou qu'elles n'avaient pas les informations nécessaires pour se prononcer sur les questions de substituabilité des aéroports. D'un autre côté, les réponses des concurrents et des compagnies aériennes étaient souvent bien plus étayées⁹².

6.3.3.5. Conclusion

98. Pour évaluer et conclure si les services de transport aérien régulier de passagers entre au moins deux aéroports distincts sont substituables du point de vue des clients, c'est-à-dire si ces services appartiennent au même marché du côté de la demande, la Commission s'est fondée sur divers éléments de preuves qualitatives et quantitatives. En outre, dans son évaluation, la Commission a également examiné si les différents types d'informations dont elle disposait allaient dans le même sens et si elles se vérifient les unes par rapport aux autres.
99. À la lumière de ce qui précède, les éléments de preuve indiqués ci-dessous sont utilisés et examinés avant que la Commission ne se prononce sur la substituabilité des aéroports concernés du point de vue de la demande. Pour certaines liaisons, toutes les preuves indiquées n'étaient pas disponibles.
- (1) Les distances et les temps de trajet sont comparés au critère de référence des 100 km / 1 heure de route. À cet effet, la Commission s'est d'abord appuyée sur les résultats de l'enquête sur le marché (réponses aux questionnaires de substituabilité des aéroports). Lorsque ces résultats étaient incomplets ou manifestement sujets à caution, la Commission a recherché les informations sur des sites réputés de cartographie et de programmation d'itinéraires (par exemple www.viamichelin.com pour l'Europe continentale et www.rac.com pour le Royaume-Uni).
 - (2) Les points de vue des concurrents de l'entité issue de la concentration.

⁹² Dans ses réponses à la communication des griefs, Ryanair soutient que la Commission ne tient pas compte des résultats de sa propre enquête et qu'elle ne prête pas attention aux points de vue de grosses entreprises clientes telles que CRH, Unilever, IBM EMEA, Siemens ou Microsoft. La Commission conteste ces allégations. Comme exposé à la section 5, elle ne peut pas baser ses conclusions sur de simples réponses à l'analyse du marché mais doit examiner la validité de chaque réponse et la comparer à d'autres preuves au dossier. De plus, Ryanair semble aller jusqu'à choisir soigneusement les réponses de la clientèle d'entreprise allant dans le sens de l'argument qu'elle avance. Par exemple, Ryanair souligne le point de vue de Siemens selon lequel Manchester, Liverpool et Leeds Bradford ne sont pas substituables sans mentionner que Siemens considère que les aéroports de Birmingham et d'East Midlands sont substituables.

- (3) Les points de vue des aéroports et des autorités de l'aviation civile des États membres dans la mesure où ces points de vue étaient exprimés au cours de l'enquête de la Commission et résultaient de rapports desdites autorités rédigés indépendamment de l'opération envisagée.
 - (4) L'estimation de la part de passagers de loisirs sur une liaison. Il est généralement admis que les passagers de loisirs sont assez sensibles aux prix. Ils sont plus enclins que les passagers d'affaires à opter pour un temps de trajet total plus long en échange d'un coût de voyage total moindre. Par conséquent, sur les liaisons où l'estimation de la part de passagers de loisirs est élevée, il est raisonnable de penser que la substituabilité des aéroports du point de vue des passagers est plus large que plus étroite. En conséquence, le critère de référence des 100 km / 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite (voir également le point 84).
 - (5) La Commission observe également que lorsque les aéroports font partie de ce que l'on appelle un «système aéroportuaire» au sens de l'annexe II du règlement (CEE) n° 2408/92 du Conseil du 23 juillet 1992 concernant l'accès des transporteurs aériens communautaires⁹³ aux liaisons aériennes intracommunautaires. Cela vient appuyer comme preuve supplémentaire la conclusion selon laquelle les aéroports indiqués au titre de ce règlement appartiennent à la même conurbation et peuvent être considérés comme substituables du côté de la demande.
 - (6) Les pratiques marketing, et en particulier la façon dont Ryanair commercialise ses services, ainsi que le fait que certains aéroports soient présentés comme desservant une ville/conurbation spécifique sont considérés comme des preuves supplémentaires étant donné que cela fait partie des éléments que les clients prennent en compte lorsqu'ils achètent un billet d'avion sur internet.
 - (7) L'existence ou non de services de transport entre les aéroports secondaires et certaines villes et le fait qu'ils soient éventuellement commercialisés sur le propre site Internet de Ryanair ou même mis en place par Ryanair elle-même⁹⁴.
 - (8) Le résultat de l'analyse de corrélation entre les prix de la Commission pour dix-sept paires de villes au départ de Dublin disponible⁹⁵.
 - (9) Et enfin, l'enquête auprès des clients menée à l'aéroport de Dublin qui fournit des preuves indirectes quant à la substituabilité de certaines paires d'aéroports du côté de la demande.
100. Les résultats de cette analyse sont examinés de façon plus détaillée à la section 6.3.4. ci-dessous.

⁹³ JO L 240 du 24.8.1992, p. 8.

⁹⁴ L'importance de ces éléments concernant l'influence qu'ils ont sur le comportement d'achat des passagers ne doit pas être sous-estimée comme le montrent des documents internes de Ryanair: [...] (citation tirée du document du conseil n° 4 (réunion du conseil d'administration [...]): PAGE 4.2, feuillet n° 629)

⁹⁵ Il convient de noter que la Commission n'a pu réaliser cette analyse que sur 17 liaisons, étant donné que pour les autres liaisons la Commission ne disposait pas de données suffisantes pour mener une étude de corrélation entre les prix. La Commission n'a donc pas été en mesure de fournir une telle analyse concernant toutes les paires d'aéroports/de villes en cause. La portée et la méthodologie de cette analyse empirique sont expliquées à l'annexe III de la présente décision.

6.3.4. Analyse détaillée ville par ville

6.3.4.1. Dublin - Belfast

101. La ville de Belfast, en Irlande du Nord, est desservie par deux aéroports: l'aéroport Belfast International et l'aéroport George Best Belfast City. Dans la notification⁹⁶, Ryanair a indiqué que «il n'y a pas d'aéroport secondaire pour Dublin. L'aéroport de Dublin est la porte de l'Irlande et les compagnies aériennes qui souhaitent proposer des vols à destination de Dublin et de la côte est irlandaise n'ont pas d'autre choix que d'utiliser cet aéroport». Dans sa réponse à la décision de la Commission d'engager une procédure dans la présente affaire, Ryanair a soutenu que les services aériens réguliers de transport de passagers entre l'aéroport de Dublin et un point situé dans l'EEE pouvaient être entravés par des services similaires au départ de l'un ou l'autre des aéroports qui desservent Belfast. Toutefois, Ryanair fait également observer que les aéroports de Belfast sont «presque à la limite de constituer des solutions alternatives à l'aéroport de Dublin». Elle indique en outre que «en cas de saturation de l'aéroport de Dublin, ou si les prix augmentent dans le futur, il est possible que les aéroports de Belfast deviennent une solution alternative à Dublin»⁹⁷. Ryanair reconnaît donc aussi qu'à ce jour ces aéroports ne sont pas substituables.
102. La Commission fait observer que la distance entre Dublin et Belfast est supérieure à 160 km, autrement dit bien au-dessus du critère de référence des 100 km. Le trajet en train ou en voiture dépasse deux heures⁹⁸, soit plus du double du critère de temps de trajet en voiture d'une heure. Ces constatations indiquent qu'il est peu probable que les services aériens de transport de passagers au départ de l'un ou l'autre des aéroports de Belfast entravent des services similaires au départ de l'aéroport de Dublin.
103. L'enquête menée sur le marché par la Commission tend également à confirmer la conclusion selon laquelle Dublin et Belfast ne doivent pas être considérées comme substituables aux fins de l'opération notifiée. Comme indiqué, aucune des parties à la concentration ne propose actuellement de vols au départ de l'aéroport de Belfast. En outre, aucune des tierces parties contactées par la Commission au cours de son enquête n'a indiqué qu'elle voyait Belfast et Dublin comme des aéroports substituables. Des concurrents ont confirmé ne pas considérer Belfast et Dublin comme appartenant au même marché, la distance entre ces deux aéroports étant bien trop grande⁹⁹. L'aéroport de Dublin et l'aéroport George Best Belfast City considèrent qu'ils ne sont pas des substituts l'un de l'autre, mais qu'ils attirent des groupes de clients distincts dans différentes régions¹⁰⁰. Bien que l'aéroport Belfast International affirme dans sa réponse être en concurrence avec l'aéroport de Dublin, il s'agit notamment de concurrence pour attirer de nouveaux transporteurs. En effet, la réponse de Belfast International indique que sa zone de chalandise se limite pratiquement à l'Irlande du Nord et aussi que le nombre de passagers résidant en Irlande est négligeable (se montant à seulement 2,24 % de tous les passagers de l'aéroport Belfast International)¹⁰¹.

⁹⁶ Notification, page 104. L'argument concernait la position concurrentielle de l'aéroport de Dublin.

⁹⁷ Voir les observations de Ryanair du 26 janvier 2007, premier paragraphe de la lettre d'accompagnement.

⁹⁸ Environ une heure et demie en voiture d'après Ryanair, notification, point 301.

⁹⁹ Voir, par exemple, le procès-verbal de l'entretien avec easyJet du 15 février 2007, feuillet n° 6170, ainsi que les réponses à la question 23 du questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006.

¹⁰⁰ Questionnaire du 9.02.2007 sur la substituabilité entre les aéroports de Dublin et de Belfast, feuillet n° 3870.

¹⁰¹ Voir la réponse de l'aéroport Belfast International du 02/03/2007 au questionnaire sur la substituabilité entre les aéroports de Dublin et de Belfast, notamment les conclusions jointes en annexe de l'enquête 2006 de l'autorité de l'aviation civile sur les principaux profils des passagers, CAA 2006 Survey – Key Passenger Profile Findings, janvier 2007.

104. L'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin suggère en outre que la plupart des passagers n'envisageraient pas de prendre un vol au départ de l'un des aéroports de Belfast si les prix des vols au départ de Dublin augmentaient¹⁰². En réponse à la question hypothétique de savoir si les clients considéreraient Belfast comme un aéroport de substitution, un total de 16,6 % de tous les passagers ont indiqué qu'ils *envisageraient* d'utiliser les aéroports de Belfast à l'avenir, tandis que près de deux tiers de ceux interrogés ont répondu qu'ils ne considéreraient jamais Belfast comme une solution alternative. Les autres clients n'ont pas répondu à cette question précise.
105. Ryanair, dans sa réponse à la communication des griefs, affirme que cette question était mal conçue car insuffisamment exhaustive. En particulier, elle n'étudiait pas les conditions dans lesquelles la substituabilité peut être possible¹⁰³. La Commission fait observer que la question en cause était formulée de façon hypothétique et que c'était, en conséquence, une question large. Elle n'a pas été rédigée de manière à déterminer la substituabilité concernant un vol spécifique (contrairement aux questions de l'enquête demandant si les passagers avaient réellement envisagé une autre compagnie aérienne). Elle permettait à la personne interrogée de considérer n'importe quelle raison possible (qu'elle se concrétise ou non) susceptible de l'amener à considérer Belfast comme une solution alternative à Dublin. Il n'a pas été demandé aux personnes interrogées si elles considéraient Belfast comme une solution de remplacement à la liaison sur laquelle elles voyageaient à ce moment-là. Cela augmente ainsi la probabilité que les passagers répondraient par l'affirmative à cette question hypothétique.
106. Ni l'une ni l'autre des parties à l'opération notifiée ne propose de vols au départ de Belfast. À ce sujet, il est utile de noter que, easyJet dessert certaines des destinations au départ de Belfast couvertes par l'enquête. La Commission a vérifié le pourcentage de passagers ayant indiqué easyJet comme une solution alternative (bien qu'easyJet ne propose aucun vol au départ de Dublin) aux parties à la concentration. Parmi ceux-ci, seuls 0 à 4,7 % (en fonction de la liaison en cause) de tous les passagers décollant de Dublin ont effectivement envisagé de voyager avec easyJet au départ de Belfast. En ce qui concerne Londres en particulier, Ryanair est le seul transporteur proposant des services réguliers entre Dublin et les aéroports de Londres Stansted, de Gatwick ou de Luton. easyJet assure des liaisons à destination de ces trois aéroports londoniens, quoiqu'au départ de Belfast, tandis qu'Aer Lingus dessert uniquement Londres Heathrow au départ de Dublin. L'enquête montre que 24 à 46 % des passagers voyageant entre Dublin et les aéroports de Londres Stansted, de Gatwick ou de Luton envisageraient de prendre un vol à destination de London Heathrow avec Aer Lingus, tandis que seulement 0 à 4,7 % de ces passagers envisageraient de voyager avec easyJet au départ de Belfast. Ces résultats montrent que les services d'easyJet au départ de Belfast ne sont manifestement pas un substitut aux services respectivement fournis par les parties à la concentration au départ de Dublin (voir également les annexes I et II).
107. Enfin, la Commission signale que la pression concurrentielle supposément exercée par des services exploités au départ des aéroports de Belfast n'a pas été avancée par Ryanair dans la notification. Si la pression concurrentielle supposée avait été importante, Ryanair en aurait vraisemblablement fait mention dans la notification. En revanche, Ryanair soutient dans la notification que «*la DAA, propriétaire et exploitant de l'aéroport de Dublin, est un monopole absolu qui dispose d'un énorme pouvoir de négociation sur l'ensemble des*

¹⁰² Voir aussi, aux annexes I et II, les résultats complets et la présentation de l'enquête auprès des clients menée à l'aéroport de Dublin par la Commission.

¹⁰³ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 380.

*compagnies aériennes. Les compagnies aériennes souhaitant desservir le marché dublinois n'ont pas d'autre choix que d'utiliser l'aéroport de Dublin car il n'y en a pas d'autre dans la région, si bien que les compagnies (quelle que soit leur taille) n'ont aucun moyen de menacer sérieusement de partir»¹⁰⁴. Dans le même ordre d'idées, la Commission fait remarquer le contraste frappant entre, d'un côté, la vive réaction concurrentielle de Ryanair en réponse à de nouveaux arrivants desservant des points situés en République d'Irlande et, de l'autre, l'absence relative d'une telle réaction en réponse aux transporteurs actifs au départ de l'un ou l'autre des aéroports de Belfast¹⁰⁵. Par ailleurs, les documents internes de Ryanair n'indiquent pas non plus que les aéroports de Belfast seraient considérés comme substituables à Dublin et que les transporteurs actifs depuis ces aéroports seraient réputés exercer quelque contrainte concurrentielle que ce soit. [...]*¹⁰⁶.*

108. Compte tenu de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point au départ de l'un ou l'autre des aéroports de Belfast et à destination d'un point de la zone de l'EEE relèvent d'un marché différent de celui desdits services au départ de l'aéroport de Dublin et à destination du même point dans l'EEE.

6.3.4.2. Les aéroports londoniens

109. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre de Londres.

¹⁰⁴ Voir la notification, point 92.

¹⁰⁵ Alors que Ryanair avait réagi de manière très agressive à l'entrée d'easyJet sur les liaisons entre Shannon/Cork/Knock et Londres en janvier 2005 [...]* (pour plus de détails, voir ci-après la section 7.8.5.), il n'y a pas eu de réaction de ce type à l'agrandissement de la base d'easyJet à l'aéroport de Belfast International (par exemple lorsque easyJet a annoncé en septembre 2006 une nouvelle liaison Belfast – Cracovie et la poursuite de l'expansion de sa base à Belfast; voir le communiqué de presse d'easyJet «easyJet announces Belfast expansion» (easyJet annonce une expansion à Belfast), du 21 septembre 2006, http://www.easyjet.com/en/News/belfast_to_krakow.html).

* Certaines parties du présent texte ont été adaptées de manière à ne pas divulguer des informations confidentielles; ces parties ont été mises entre crochets et signalées par un astérisque.

¹⁰⁶ Voir, par exemple, le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc le [...]*, page 3.15. et autres (feuillet n° 629).

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁰⁷	Voiture particulière ¹⁰⁸	Transports publics ¹⁰⁹	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹¹⁰
Londres					
	Stansted	59 km	85 min	bus: 75 min train: 45 min	Londres (Stansted) Service de bus Ryanair
	Heathrow	28 km	65 min	<i>bus: 65 min¹¹¹</i> train: 55 min	Non desservi par Ryanair
	Gatwick	46 km	85 min	<i>bus: 90 min¹¹²</i> train: 60 min	Londres (Gatwick)
	Luton	54 km	<i>44 min</i>	bus: 60 min train: 25 min	Londres (Luton) Service de bus Ryanair
	London City	14 km	<i>20 min</i>	train: 22 min	Non desservi par Ryanair

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports);
1 (données en italique)

110. Dans la notification, Ryanair affirme que les aéroports londoniens ne sont pas des substituts les uns des autres du point de vue de la demande, du moins pas en ce qui concerne les passagers sensibles au facteur temps, ni du point de vue de l'offre. Les arguments de Ryanair concernant ces aéroports sont au nombre de trois. En premier lieu, Ryanair invoque la décision de la Commission dans l'affaire *British Midland/Aer Lingus*¹¹³. Dans cette décision, la Commission a considéré que Londres Heathrow n'était pas substituable à d'autres aéroports londoniens concernant les vols à destination de Dublin pour les clients concernés par cette concentration. En deuxième lieu, Ryanair soutient que chacun des aéroports dessert une zone de chalandise «principale» distincte et est différent en termes de taille et de capacité. En troisième et dernier lieu, Ryanair prétend que Heathrow est le seul aéroport relié au métro londonien. Selon Ryanair, cela ferait de Heathrow un aéroport nettement différent de tous les autres aéroports londoniens en termes de temps de trajet total des passagers jusqu'à destination.
111. Premièrement, la Commission peut convenir que les aéroports londoniens ne sont pas substituables du point de vue de l'offre. Toutefois, la Commission observe qu'aux fins de l'identification des liaisons concernées, elle doit évaluer si les services de transport aérien de passagers en question sont en concurrence en ce qui concerne les passagers de services de point à point.
112. L'affaire *British Midland/Aer Lingus* concernait principalement le trafic interlignes en provenance de Dublin et faisant correspondance à Londres avec les services de

¹⁰⁷ Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁰⁸ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁰⁹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹¹⁰ Source: ryanair.com.

¹¹¹ Le temps de trajet moyen en car (National Express) est de 65 minutes; la consultation des acteurs du marché suggère 135 minutes de temps de trajet en bus.

¹¹² Le temps de trajet moyen en car (National Express) est de 90 minutes; la consultation des acteurs du marché suggère 145 minutes de temps de trajet en bus.

¹¹³ Voir la décision 92/213 de la Commission dans l'affaire IV/33.544 British Midland/Aer Lingus, du 26 février 1992.

transporteurs autres qu'Aer Lingus ou que British Midland. Elle ne portait pas sur le trafic O&D de point à point entre Londres et Dublin, mais sur la capacité de British Midland en tant que nouvel arrivant à s'approprier une part suffisante du trafic interlignes entre Dublin et Londres, en plus des passagers empruntant des vols de point à point sur cette liaison. Il n'est pas contesté que London Heathrow, en sa qualité d'aéroport pivot important, se trouve dans une position spéciale pour les passagers en transit à Londres¹¹⁴. Néanmoins, ce n'est pas nécessairement le cas pour les passagers voyageant de point à point entre Londres et Dublin. Étant donné que le chevauchement des services de Ryanair et Aer Lingus concerne le trafic de point à point, la Commission ne peut donc invoquer une décision rendue 15 ans auparavant dans une affaire qui se rapportait à un type d'opération différent (notamment ne concernant pas de transporteurs à prestations minimales), mais doit rendre son appréciation, en tenant compte de la situation concurrentielle *actuelle* à Londres et en portant une attention particulière aux conditions concurrentielles pour les passagers en cause dans cette décision¹¹⁵. En outre, dans des affaires antérieures, la Commission a trouvé des preuves qui laissent entendre qu'il y a substituabilité des aéroports de Londres, du moins pour les passagers qui ne sont pas sensibles au facteur temps¹¹⁶.

113. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair évoque une étude réalisée par York Aviation sur la base de données tirées d'enquêtes auprès des passagers menées par l'autorité de l'aviation civile britannique en 2005. Les données sont analysées par le comté en dehors du Grand Londres et par le district métropolitain à l'intérieur du Grand Londres. L'étude résume dans un tableau les comtés/districts qui fournissent plus de 80 % des passagers utilisant chacun des aéroports londoniens. Sur cette base, Ryanair critique le «critère du centre-ville» employé par la Commission et suggère que dans la plupart des cas les aéroports londoniens ne sont pas substituables. La Commission fait toutefois observer que cette étude n'inclut pas l'aéroport de Londres City. Qui plus est, l'étendue géographique de l'étude semble aller bien au-delà des limites de Londres: elle inclut des comtés tels que le Sussex de l'Est et de l'Ouest, le Suffolk, le Kent, le Norfolk ou le Northamptonshire. Il est normal de trouver, par exemple, que les passagers du Sussex de l'Est et de l'Ouest auront une très forte préférence pour l'aéroport de Londres Gatwick. Dès lors, la Commission ne contesterait pas que les vols entre Dublin et Londres Heathrow soient peu susceptibles d'exercer une contrainte concurrentielle réelle sur ceux entre Dublin et Londres Gatwick pour ces

¹¹⁴ Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair mentionne divers éléments de preuve en vue de montrer la non substituabilité des aéroports londoniens. Ces éléments de preuve attirent l'attention sur la position particulière de l'aéroport de Londres Heathrow, l'un des principaux aéroports pivots en Europe, en tant que point de transit important. Ryanair évoque à cet égard des dispositions particulières des statuts d'Aer Lingus concernant les créneaux horaires de cette dernière à l'aéroport de Londres Heathrow. Le but de ces dispositions semble être de sauvegarder la qualité de la desserte de l'Irlande avec le reste du monde, en lien avec les services disponibles au départ de Heathrow. Comme toutefois expliqué plus haut à la section 6.3.1, il s'ensuit de l'application par la Commission de l'approche «Origine et Destination» (O&D) que seuls les services de transport aérien de point à point sur les marchés en cause sont examinés dans la présente décision. Les services sur des paires O&D non concernées ne sont pas pris en compte, même si ces services impliquent que, dans le cadre d'un voyage global sur cette paire O&D, une ou plusieurs portions sont parcourues sur une paire O&D concernée par la présente décision. Il en résulte que les griefs de Ryanair concernant la spécificité de Londres Heathrow, et en particulier les créneaux horaires dont y dispose Aer Lingus, ne changent rien à la présente appréciation.

¹¹⁵ Voir, sur la «valeur de précédent» limitée d'affaires de concentration antérieures et sur l'obligation de la Commission d'analyser les marchés, l'affaire T-210/01 – *General Electric/Commission*, Rec. 2005, p. II-5575, points 118-119.

¹¹⁶ Voir la décision de la Commission dans l'affaire M.967 – KLM/Air UK du 22.09.1997, point 24, la décision de la Commission dans l'affaire COMP/D2/38.479 – *British Airways/Iberia/GB Airways* du 10.12.2003, les points 21 à 24 du résumé de l'appréciation de la Commission publiée le 10.01.2004.

passagers. Néanmoins, les quelque 7 millions d'habitants à l'intérieur et à l'extérieur de Londres¹¹⁷ se trouvent évidemment dans une position différente lorsqu'il s'agit de choisir entre les aéroports londoniens. Il est donc trompeur d'associer des comtés tels que le Sussex de l'Ouest ou le Norfolk et des districts de Londres tels que Kensington ou Westminster. Par ailleurs, le simple fait qu'aucunes données ne soient disponibles concernant l'aéroport de Londres City peut fausser les résultats¹¹⁸. En conséquence, la Commission n'est pas d'accord avec l'idée que l'étude de York Aviation remet en cause sa conclusion selon laquelle les aéroports londoniens sont substituables pour un grand nombre de clients de Ryanair et d'Aer Lingus.

114. La Commission fait observer que les cinq aéroports londoniens se trouvent à bien moins de 100 km du centre de Londres, l'une des agglomérations à plus forte densité de population en Europe. Les temps de trajet en voiture entre le centre-ville et les aéroports sont inférieurs ou légèrement supérieurs à 1 heure (1 heure et 25 minutes maximum). Il convient également de signaler que de nombreux clients utilisent les liaisons ferroviaires desservant les aéroports londoniens en raison des conditions de circulation difficiles dans le Grand Londres. Les temps de trajet en train sont, dans tous les cas, d'une heure maximum depuis le centre-ville. Le fait que tous les aéroports londoniens se situent largement dans le critère de référence des 100 km / 1 heure de route suggère donc que ces aéroports sont substituables.
115. Des études¹¹⁹ menées par l'autorité de l'aviation civile (CAA) du Royaume-Uni suggèrent également que les zones de chalandise des aéroports situés dans la région de Londres sont plus larges que ne l'affirme Ryanair. Ces études montrent en outre que le profil des passagers utilisant les aéroports londoniens est varié, avec des proportions substantielles de passagers qui voyagent pour des raisons personnelles aussi bien que professionnelles dans les aéroports principaux et les aéroports secondaires. Contrairement aux affirmations de Ryanair, il semble donc que les aéroports de Londres puissent, bien qu'à des degrés divers en fonction du lieu exact où se situe le passager et des services aériens disponibles à un aéroport, se substituer les uns aux autres.
116. Dans ses propres analyses, la CAA – l'autorité britannique de l'aviation civile – a adopté un temps d'accès maximal de deux heures comme point de référence adéquat pour les zones de chalandise à considérer quant à la concurrence pour les passagers loisirs. Pour les passagers d'affaires, l'autorité de l'aviation civile a adopté un temps de trajet en voiture d'une heure pour représenter une hypothèse prudente, qui devrait éviter de surestimer l'étendue de la zone de chalandise de l'aéroport. Si des zones de chalandise différentes peuvent être définies pour les passagers d'affaires et de loisirs, il est important d'examiner si ce degré de dissociation par type de passagers est adéquat. Cela dépendra du degré de discrimination tarifaire que la compagnie aérienne est en mesure de pratiquer de manière effective entre les différents types de passagers. Si la discrimination tarifaire n'est pas réalisable (au motif que

¹¹⁷ Chiffres conformes au recensement de la population de 2001, disponibles sur <http://www.statistics.gov.uk/census2001/pyramids/pages/h.asp>

¹¹⁸ En se basant sur de simples considérations liées à la distance, on ne peut pas par exemple exclure que des passagers commençant leur voyage à Croydon envisageraient de prendre les vols vers Dublin disponibles au départ de Londres City ainsi qu'au départ de l'aéroport de Gatwick et pas exclusivement les vols disponibles au départ de l'aéroport de Gatwick comme suggéré dans l'étude d'York Aviation.

¹¹⁹ Voir notamment les documents suivants de l'autorité britannique de l'aviation civile: *CAA Passenger Survey Report 2005* (Rapport 2005 de l'enquête de la CAA auprès des passagers), disponible sur <http://www.caa.co.uk/default.aspx?categoryid=81&pagetype=90&pageid=6554> et *Airport price control review – Initial proposals for Heathrow, Gatwick, Stansted – December 2006* (Étude de contrôle des prix des aéroports – Propositions initiales pour Heathrow, Gatwick, Stansted – Décembre 2006), disponible sur <http://www.caa.co.uk/default.aspx?categoryid=5&pagetype=90&pageid=7162>.

la compagnie aérienne transporte un large éventail de passagers sur tous ses vols), explique l'autorité de l'aviation civile, une zone de chalandise plus large peut s'avérer appropriée. La Commission note à cet égard que ni Ryanair ni Aer Lingus ne pratiquent de discrimination tarifaire entre les passagers d'affaires et les passagers de loisirs.

117. La Commission observe que tous les concurrents directs de Ryanair¹²⁰ sur la liaison Dublin-Londres (Aer Lingus, British Airways, BMI et CityJet) estiment que les aéroports londoniens sont substituables pour une majorité des clients de point à point. Cette opinion a également été confirmée par de nombreux autres transporteurs et par les aéroports concernés¹²¹.
118. Le simple fait que l'aéroport de Heathrow soit relié au métro londonien ne suffit pas (comme le prétend Ryanair) pour le distinguer des autres aéroports de Londres pour de nombreux passagers empruntant des vols de point à point et pour le mettre dans un marché distinct. Un trajet en métro de Heathrow à Westminster ou Leicester Square prend généralement plus de 45 minutes¹²². Ce temps de trajet serait plus long pour des destinations dans la City. Même si Heathrow est également relié par un service ferroviaire express jusqu'à Paddington, celui-ci n'est pas particulièrement pratique pour se rendre dans le centre de Londres, et notamment dans la City. Ainsi, les temps de trajets de Heathrow vers le centre de Londres sont comparables à ceux des autres aéroports londoniens. En tout état de cause, quel que soit le mode de transport, le temps de trajet se situe dans le critère de référence.
119. Il convient également de noter que les aéroports de Londres Heathrow, de Gatwick et de Stansted font partie d'un «système aéroportuaire» comme indiqué à l'annexe II du règlement (CEE) n° 2408/92, c'est-à-dire qu'ils sont regroupés pour desservir la même ville ou conurbation. Il s'agit d'un élément supplémentaire qui contredit le point de vue de Ryanair selon lequel les aéroports londoniens ne sont pas des substituts les uns des autres et que l'opération devrait être évaluée aéroport par aéroport.
120. La Commission note également que les services de Ryanair à destination des aéroports de Londres Gatwick, de Stansted et de Luton sont commercialisés sur son site Internet comme des services vers Londres avec le nom de l'aéroport ajouté entre parenthèses. De plus, Ryanair laisse entendre que le fait qu'un aéroport soit désigné par l'Association internationale du transport aérien (IATA) pour une ville particulière n'a aucune importance aux fins de la définition des marchés¹²³. Cependant, la Commission observe qu'une récente publicité de Ryanair se base sur la désignation de ville IATA. Sous sa «garantie des plus bas tarifs» (voir par exemple une récente promotion du 9 mai au 12 juin 2007), Ryanair s'engage à proposer les tarifs les plus bas sur certaines liaisons. Les conditions applicables à cette promotion incluent une stipulation indiquant que la garantie n'est «valable que pour les vols pour lesquels il [...] existe une comparaison directe de paire de villes. Cela inclut uniquement les aéroports ayant la même désignation de ville définie par l'IATA (l'Association internationale du transport aérien). Par exemple, les demandes seront acceptées pour des vols concurrents exploités au départ/à destination des cinq aéroports de

¹²⁰ Voir les réponses à la question 22 du questionnaire adressé aux concurrents le 06.11.2006 et notamment les réponses d'Aer Lingus (feuillelet n° 4122), de BMI (feuillelet n° 22283), de CityJet (feuillelet n° 1990) et de British Airways (feuillelet n° 22168).

¹²¹ Voir les réponses au questionnaire adressé aux aéroports le 9 novembre 2006 et le questionnaire adressé aux aéroports (substituabilité) le 3 janvier 2007.

¹²² <http://journeyplanner.tfl.gov.uk>.

¹²³ Voir notamment page 211 de la réponse les commentaires de Ryanair sur le point 78 de la communication des griefs.

Londres désignés par l'IATA (Heathrow, Gatwick, Stansted, Luton et City)»¹²⁴. Ces deux éléments suggèrent que Ryanair considère que tous les aéroports londoniens en question sont substituables pour ses passagers. Enfin, les procès-verbaux des réunions du conseil d'administration de Ryanair [...]»¹²⁵. Dans ce contexte, la part de marché et les résultats de Ryanair sur les liaisons sont systématiquement comparés à ceux des concurrents, [...]», que ces concurrents assurent ou non des liaisons à destination d'aéroports londoniens différents. [...]»^{126 127}.

121. L'analyse empirique (analyse de la *corrélation entre les prix* – voir annexe III) réalisée par la Commission sur cette liaison confirme également que les vols entre l'aéroport de Dublin et les aéroports de Stansted, de Gatwick et de Luton appartiennent au même marché. L'analyse ne permet pas de conclure si les vols entre Dublin et l'aéroport de Londres Heathrow, d'une part, et Dublin et les autres aéroports londoniens, d'autre part, font partie du même marché¹²⁸. Cependant, il convient de noter que la corrélation des prix entre Ryanair et Aer Lingus était très forte pour les liaisons Cork – Londres et Shannon – Londres jusqu'à fin 2004, c'est-à-dire avant l'arrivée d'easyJet (voir également la section 7).
122. L'*enquête auprès des clients* menée par la Commission à l'aéroport de Dublin¹²⁹ fournit une preuve indirecte selon laquelle Heathrow et Gatwick sont dans le même marché du point de vue des clients voyageant sur des vols réguliers de point à point. Elle tend également à confirmer, bien que dans une moindre mesure, l'opinion selon laquelle Heathrow, Stansted et Luton sont dans le même marché. Plus particulièrement:
- (1) 45 % des passagers de Ryanair et 49 % de ceux de British Airways (qui desservent Gatwick) ont envisagé de voyager avec Aer Lingus (qui dessert Heathrow). Cela laisse entendre que Gatwick et Heathrow sont dans le même marché.

¹²⁴ Source: www.ryanair.com

¹²⁵ Voir, notamment, la page 3.2 du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»), la page 3.2 du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»), les pages 2.2 et 2.3 du document du conseil n° 4 (réunion du conseil d'administration [...]»), la page 3.2 du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»), la page 3.2 du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»), la page 3.5 du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»), la page 3.3 du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»), les pages 1.3 du document du conseil n° 1 et 3.4 du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»), la page 3.2. du document du conseil n° 3 (réunion du conseil d'administration [...]»). Tous ces documents se trouvent au feuillet n° 629.

¹²⁶ Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc [...]», page 1.3, présenté en tant que document du conseil n° 1, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]» (feuillet n° 629).

¹²⁷ Voir, par exemple, le plan d'affaires prévisionnel daté du [...]» établi par Ryanair pour la période [...]» (voir le feuillet n° 629, annexe 2.1) [...]».

¹²⁸ Il est important de noter, eu égard à toutes les paires de villes analysées, que la Commission a pris en compte les preuves économiques en matière de corrélation entre les prix à titre d'éléments supplémentaires corroborant son point de vue. Par conséquent, l'absence de cette confirmation par l'analyse de la corrélation entre les prix ne signifierait pas pour autant que les services en question appartiennent à des marchés distincts. D'une part, une corrélation positive entre les prix dans le temps constitue une confirmation sérieuse que deux produits ou services, ou davantage, appartiennent au même marché en cause. D'autre part, une corrélation négligeable ou négative entre les prix dans le temps ne signifie pas nécessairement que les produits/services appartiennent à des marchés distincts. De fait, les mouvements des prix peuvent être influencés par d'autres facteurs susceptibles de donner lieu à une faible corrélation entre les prix. En ce qui concerne le service d'Aer Lingus entre Dublin et Londres Heathrow, des variations substantielles dans le nombre de passagers en transit peuvent être observées. Un mouvement saisonnier différent pour ces passagers en transit ou une tendance différente dans la demande peut également se traduire par un coefficient de corrélation peu élevé qui ne refléterait pas la relation structurelle sous-jacente entre les deux séries de prix. Voir l'annexe III pour plus de détails.

¹²⁹ Voir l'annexe I.

- (2) Cela semble être confirmé par le fait que 33 % des passagers de British Midland (qui dessert Heathrow) ont envisagé de voyager avec Ryanair (qui dessert Stansted, Gatwick ou Luton).
- (3) La proportion de passagers de British Airways qui considéraient les vols d'Aer Lingus à destination de Heathrow comme une solution alternative était supérieure à celle des passagers de British Airways qui considéraient les vols de Ryanair comme une solution alternative. Ces constatations sont intéressantes dans la mesure où Aer Lingus, d'une part, et British Airways et Ryanair, d'autre part, assurent des vols à destination d'aéroports différents.
- (4) Toutefois, 18 % des passagers d'Aer Lingus ont considéré Ryanair comme étant une solution alternative (de fait, près de 20 % des passagers sur des vols d'Aer Lingus ont mentionné que les liaisons aéroportuaires pratiques étaient une raison du choix d'Aer Lingus). Ceci peut s'expliquer, du moins en partie, par le fait qu'une certaine proportion des passagers d'Aer Lingus à destination de Heathrow sont des passagers en transit. Ces derniers n'auraient pas le choix de prendre un avion à destination d'un autre aéroport londonien et ne pourraient donc pas considérer Ryanair comme une solution alternative. En outre, il convient de noter que la question portait sur les transporteurs de substitution et non sur les aéroports de substitution. Par conséquent, un pourcentage élevé de ceux envisageant de prendre un transporteur desservant un aéroport différent indique que les clients considèrent aussi, entre autres facteurs, l'aéroport utilisé par ce transporteur comme une solution alternative pour le vol qu'ils prennent. Toutefois, si cette part est faible, on ne peut pas en conclure simplement que c'est parce que le passager considère les aéroports comme non substituables, étant donné les nombreux autres facteurs existants¹³⁰.
- (5) 46 % des passagers de CityJet considèrent Aer Lingus comme étant une solution alternative. Cela irait dans le sens de l'opinion selon laquelle Heathrow et Londres City sont dans le même marché.
- (6) Concernant les vols à destination de Stansted et Luton, la proportion de passagers de Ryanair qui considèrent Aer Lingus comme étant une solution alternative est moins élevée. Avec néanmoins 25 à 30 % des passagers de Ryanair qui considèrent que c'est le cas, cela tendrait à confirmer le point de vue selon lequel ces vols à destination de Stansted et de Luton appartiennent au même marché que Heathrow.
- (7) La proximité de l'aéroport par rapport à la destination finale n'est pas un facteur mentionné plus souvent par les passagers voyageant à destination de Heathrow que par ceux atterrissant à Stansted ou Gatwick (respectivement 31 %, 26 % et 21 %).

¹³⁰ Ryanair, dans sa réponse à la communication des griefs, compare les 18,4 % de passagers d'Aer Lingus considérant Ryanair aux 16,7 % de passagers considérant Belfast comme aéroport de substitution. Elle soutient que les différences sont faibles et que, de ce fait, il n'y a pas lieu de considérer Heathrow comme une solution alternative à d'autres aéroports londoniens mais pas Belfast par rapport à Dublin. Toutefois, comme expliqué à la section précédente, les deux questions sont très différentes. Premièrement, la question sur Belfast demande si la personne interrogée pourrait envisager Belfast et ne porte pas sur quelle liaison et quelle compagnie aérienne (comme indiqué, ni Aer Lingus ni Ryanair ne propose de vols au départ de Belfast). Cela influence donc considérablement une réponse positive. En revanche, les 18,4 % se réfèrent à un comportement passé véritable, c'est-à-dire si la personne interrogée voyageant avec un transporteur donné a effectivement considéré un autre transporteur spécifique sur la liaison londonienne pour le vol particulier en question.

En revanche, ce facteur est important pour respectivement 74 % et 72 % des passagers prenant un avion pour les aéroports de Luton et de Londres City.

123. Ryanair, dans sa réponse à la communication des griefs (point 70, premier alinéa) souligne que les passagers d'Aer Lingus voyageant à destination de Heathrow ont uniquement été interrogés les week-ends. Ryanair conclut alors au point 375 que cela «*aura faussé les résultats de manière significative afin de produire un pourcentage disproportionnellement élevé de passagers de loisirs sur la liaison de Heathrow. Cela aura une incidence significative sur la validité de toute conclusion tirée concernant la substituabilité d'Aer Lingus et de Ryanair sur la liaison de Londres*».
124. La Commission reconnaît que les passagers sur les vols Aer Lingus à destination de Heathrow ont été interrogés un samedi et un dimanche. Cela peut avoir biaisé les réponses concernant ces clients mais probablement pas de manière «significative». En outre, il est indiqué qu'une part importante des clients de Ryanair ont envisagé de voyager avec Aer Lingus, bien que les compagnies atterrissent dans des aéroports londoniens différents (45 %)¹³¹. De fait, même si Ryanair n'impose pas de contrainte significative sur Aer Lingus à Heathrow, il est clair qu'Aer Lingus exerce une contrainte concurrentielle sur Ryanair, car les passagers, qu'ils soient d'affaires ou de loisirs, reconnaissent que dans la mesure où Heathrow se trouve mieux situé, cela peut justifier un prix plus élevé (voir également ci-après). Ainsi, si Ryanair venait à augmenter ses prix sur les liaisons au départ de Dublin vers les trois autres aéroports londoniens, les clients pourraient envisager d'opter pour Aer Lingus. Cela explique également pourquoi même si les passagers de Ryanair sont plus sensibles aux prix que les passagers d'Aer Lingus¹³², cette dernière exerce des contraintes sur Ryanair puisque dans l'éventualité d'une augmentation de ses prix par Ryanair, les passagers peuvent opter pour Aer Lingus si elle propose des vols vers un aéroport plus pratique.
125. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime que les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin (ainsi que Cork et Shannon, puisque rien n'indique que la situation serait différente) et les aéroports de Heathrow, Gatwick, Stansted, Luton et Londres City appartiennent au même marché.

6.3.4.3. Les aéroports de Manchester, de Liverpool et de Leeds-Bradford

126. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Manchester.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹³³	Voiture particulière ¹³⁴	Transports publics ¹³⁵	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹³⁶
Manchester					

¹³¹ Les clients de Ryanair ont été interrogés un jour de semaine concernant cette liaison (voir également les annexes I et II).

¹³² Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs (point 413).

¹³³ Source: viamichelin.com et rac.com.

¹³⁴ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹³³	Voiture particulière ¹³⁴	Transports publics ¹³⁵	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹³⁶
	Manchester	16 km	15 min	Train: 20 min ¹³⁷	Manchester
	Liverpool	52 km	41 min	Train: 67 min	Liverpool Service de bus
	Leeds-Bradford	72 km	55 min	Train: 80 min	Leeds Bradford

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports); www.rac.com (données en italique)

127. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Liverpool et de Leeds-Bradford semblent à première vue être substituables à l'aéroport de Manchester du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin. Il existe un service de bus entre l'aéroport de Liverpool et la ville de Manchester. Les tickets pour le service de bus sont disponibles sur le site Internet de Ryanair.
128. L'autorité britannique de l'aviation civile est également d'avis que les aéroports de Manchester et de Liverpool peuvent être des substituts l'un de l'autre du côté de la demande pour les services de transport aérien de passagers à destination/au départ de l'Irlande, du moins pour les passagers qui ne sont pas sensibles au facteur temps¹³⁸.
129. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹³⁹ a montré que les deux concurrents de Ryanair sur cette liaison (Aer Lingus et Luxair) actifs sur les liaisons concernées ou au départ de Manchester ainsi que d'autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables entre eux pour une majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
130. Cet avis n'est pas remis en question par les arguments examinés dans la récente décision d'une autorité nationale de concurrence (la décision «Flybe/ BA Connect¹⁴⁰» de l'autorité britannique de la concurrence, l'Office of Fair Trading, «OFT»). Cette affaire concernait des marchés, des types de transporteurs et des groupes de clients différents de ceux concernés par la présente concentration. Il est vrai que l'OFT n'a pas considéré les aéroports de Liverpool ou de Leeds-Bradford comme étant substituables à celui de Manchester en ce qui concerne les services de transport aérien régulier de passagers entre Manchester et Belfast dans son analyse de l'affaire Flybe/BA Connect. L'OFT est cependant parvenue à cette conclusion en se basant sur le fait qu'une large proportion des passagers empruntant cette liaison voyageaient pour des raisons professionnelles¹⁴¹ et afin de garantir que l'entité issue de la concentration de Flybe et BA Connect ne pourrait pas augmenter les prix pour les voyageurs d'affaires. L'appréciation de la présente opération par la Commission n'est pas

¹³⁵ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹³⁶ Source: ryanair.com.

¹³⁷ Source: www.manchesterairport.co.uk

¹³⁸ Voir la réponse de l'autorité britannique de l'aviation civile au questionnaire adressé aux autorités de l'aviation civile des États membres, feuillet n° 1435, question 5.

¹³⁹ Voir les réponses (notamment celle de Luxair, feuillet n° 23152) au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

¹⁴⁰ Décision de l'OFT dans l'affaire Flybe/BA Connect publiée le 15 février 2007 http://www.offt.gov.uk/advice_and_resources/resource_base/Mergers_home/decisions/2007/Flybe.

¹⁴¹ Voir les points 12, 27 et 52 de la décision de l'OFT.

uniquement axée sur les passagers affaires. Ainsi inclut-elle des transporteurs à prestations minimales s'adressant principalement aux passagers voyageant pour des raisons personnelles, que ce soit pour des vacances ou pour rendre visite à des amis ou des parents. Par ailleurs, l'OFT a évalué la substituabilité pour cette liaison spécifique (Belfast – Manchester) et a également pris en compte le fait que le transporteur concurrent présent à Liverpool opère également de Belfast à destination d'un aéroport différent de celui desservi par les parties à la concentration, ce qui réduit encore l'importance des contraintes concurrentielles exercées par ce concurrent¹⁴².

131. La Commission note en outre à cet égard que, dans un rapport de décembre 2006¹⁴³ concernant les aéroports au Royaume-Uni, l'OFT conclut au sujet de la substituabilité entre les aéroports de Manchester, de Liverpool et de Leeds Bradford pour les passagers: «*Il existe donc des indices sérieux selon lesquels le groupe de substituts potentiels à l'aéroport de Manchester inclut les aéroports de Liverpool et de Leeds Bradford, et qu'il peut éventuellement en inclure d'autres. Cela concorde avec les opinions recueillies par l'OFT selon lesquelles il y a une zone de chevauchement entre les aéroports de Manchester, de Liverpool et de Leeds-Bradford, dans laquelle les trois aéroports sont en concurrence*». La position prise par l'OFT dans le cas particulier de l'affaire Flybe/BA Connect ne peut donc pas être interprétée comme une conclusion ferme selon laquelle ces aéroports ne pourraient pas être des substituts dans le cadre d'une concentration de compagnies aériennes suivant un modèle économique différent, et en particulier en l'absence d'une attention particulière portée aux passagers d'affaires.
132. L'aéroport de Manchester considère également que Manchester, Liverpool et Leeds Bradford sont des substituts pour lesdits services. De plus, il estime être en concurrence avec les autres aéroports lorsqu'il s'agit d'attirer les transporteurs aériens. L'aéroport de Leeds Bradford estime que la ville de Manchester ne fait pas partie de sa zone de chalandise. Toutefois, Leeds Bradford reconnaît que (i) une part élevée de passagers en provenance du Yorkshire de l'Ouest ou du Yorkshire du Nord (que l'aéroport considère comme étant dans sa zone de chalandise principale) ont toujours utilisé l'aéroport de Manchester et que (ii) Leeds Bradford est en concurrence avec l'aéroport de Manchester s'agissant d'attirer/de conserver les transporteurs aériens.
133. Des documents internes de Ryanair suggèrent également que Ryanair considère à tout le moins les vols au départ de Manchester et de Liverpool comme se faisant concurrence, puisqu'il y est indiqué ce qui suit [...] ¹⁴⁴.
134. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) apporte également de nouveau la preuve que les services de transport aérien entre Dublin, d'un côté, et les aéroports de Liverpool ou de Manchester, de l'autre, appartiennent au même marché (voir également l'annexe III).
135. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin (ainsi que Cork et Shannon, puisque rien n'indique que la situation serait différente), d'une part, et les aéroports de Liverpool, Leeds et Manchester, d'autre part, appartiennent au même marché.

¹⁴² Voir le point 27 de la décision de l'OFT.

¹⁴³ Aéroports britanniques: rapport sur l'étude de marché et proposition de décision pour la réalisation d'une enquête sur le marché, référence OFT 882 (décembre 2006), voir notamment le point 5.87.

¹⁴⁴ Voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc [...]*, page 3.4 (feuillet n° 629).

6.3.4.4. Les aéroports Birmingham International et East Midlands

136. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Birmingham.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁴⁵	Voiture particulière ¹⁴⁶	Transports publics ¹⁴⁷	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁴⁸
Birmingham					
	Birmingham International	13 km	15 min	bus: 20-25 min train: 11-17 min	Birmingham
	East Midlands	64 km	<i>52 min</i>	Sans objet	East Midlands

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports); www.rac.com (données en italique)

137. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports Birmingham International et East Midlands semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
138. L'autorité britannique de l'aviation civile est également d'avis que ces aéroports peuvent être des substituts du côté de la demande pour les services de transport aérien de passagers à destination/au départ de l'Irlande, du moins pour les passagers qui ne sont pas sensibles au facteur temps¹⁴⁹. L'aéroport Birmingham International n'est pas d'accord avec le fait que les deux aéroports seraient des substituts pour lesdits services, citant une mauvaise desserte par les transports publics et exprimant des doutes quant à la capacité du réseau routier autour de l'aéroport East Midlands.
139. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁵⁰ a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) ainsi que d'autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les aéroports sont des substituts du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
140. Des documents internes de Ryanair suggèrent également que cette dernière considère les vols au départ de Birmingham et d'East Midlands comme se faisant concurrence les uns aux autres, puisqu'il y est indiqué ce qui suit [...] ¹⁵¹.
141. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) suggère que les deux aéroports relèvent bien du même marché (voir également l'annexe III).
142. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services de transport

¹⁴⁵ Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁴⁶ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁴⁷ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁴⁸ Source: ryanair.com.

¹⁴⁹ Voir la réponse de l'autorité britannique de l'aviation civile au questionnaire adressé aux autorités de l'aviation civile des États membres, feuillet n° 1435, question 5.

¹⁵⁰ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

¹⁵¹ Voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc [...]*, page 3.4 (feuillet n° 629).

aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports Birmingham International ou East Midlands, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.5. Les aéroports de Newcastle et de Durham Tees Valley

143. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Newcastle.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁵²	Voiture particulière ¹⁵³	Transports publics ¹⁵⁴	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁵⁵
Newcastle					
	Newcastle	11 km	10 min	Métro: 23 min	Newcastle
	Durham Tees Valley	63 km	52 min	Bus + train (via Darlington): 70 min	Durham (Tees Valley)

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports); www.rac.com (données en italique)

144. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Newcastle et de Durham Tees Valley semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
145. L'aéroport de Newcastle considère qu'il y a une substituabilité limitée entre les deux aéroports en ce qui concerne les clients loisirs. Il estime être en concurrence avec d'autres aéroports dans les environs immédiats pour attirer les compagnies aériennes, ainsi que d'autres aéroports en Europe, étant donné la souplesse dont font preuve les compagnies aériennes lorsqu'elles déploient leurs appareils.
146. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁵⁶ a également corroboré l'idée selon laquelle les deux aéroports sont substituables du côté de la demande. En particulier, elle a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et d'autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les aéroports sont des substituts du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
147. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) suggère également que les deux aéroports relèvent du même marché (voir également l'annexe III).
148. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Newcastle et de Durham Tees Valley, d'autre part, appartiennent au même marché.

¹⁵² Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁵³ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁵⁴ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁵⁵ Source: ryanair.com.

¹⁵⁶ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

6.3.4.6. Les aéroports Glasgow International et Glasgow Prestwick

149. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Glasgow.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁵⁷	Voiture particulière ¹⁵⁸	Transports publics ¹⁵⁹	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁶⁰
Glasgow					
	Glasgow International	15 km	14 min	<i>train: 40 min¹⁶¹ bus: 25 min</i>	Non desservi par Ryanair
	Prestwick	51 km	45 min	bus: 45 min train: 44 min	Glasgow (Prestwick) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports); www.rac.com (données en italique)

150. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, l'aéroport Glasgow International et celui de Prestwick semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
151. Les deux aéroports conviennent qu'ils sont des substituts pour lesdits services. De plus, ils estiment qu'ils se font concurrence lorsqu'il s'agit d'attirer les transporteurs aériens.
152. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Prestwick comme s'agissant d'un service à destination de «Glasgow (Prestwick)». Bien que Ryanair laisse entendre que le fait qu'un aéroport soit désigné par l'Association internationale du transport aérien (IATA) pour une ville particulière n'a aucune importance aux fins de la définition des marchés¹⁶², la Commission observe qu'une récente publicité de Ryanair se base sur la désignation de ville IATA. Sous sa «garantie des plus bas tarifs» (voir par exemple la récente promotion du 9 mai au 12 juin 2007), Ryanair s'engage à proposer les tarifs les plus bas sur certaines liaisons. Les conditions applicables à cette promotion incluent une stipulation indiquant que la garantie n'est «valable que pour les vols pour lesquels il existe une comparaison directe de paire de villes. Cela inclut uniquement les aéroports ayant la même désignation de ville définie par l'IATA (l'Association internationale du transport aérien). Par exemple, les demandes seront acceptées pour des vols concurrents exploités au départ/à destination [...] des aéroports désignés à Glasgow, à savoir Glasgow International et Glasgow Prestwick»¹⁶³. Ces éléments suggèrent que Ryanair considère que les services de transport aérien vers les aéroports en question sont substituables pour ses passagers.

¹⁵⁷ Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁵⁸ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁵⁹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁶⁰ Source: ryanair.com.

¹⁶¹ Source: <http://www.firstgroup.com/scotrail/index.php>

¹⁶² Voir notamment page 211 de la réponse les commentaires de Ryanair sur le point 78 de la communication des griefs.

¹⁶³ Source: www.ryanair.com

153. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁶⁴ a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et une grande majorité d'autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les aéroports sont des substituts du point de vue des clients pour une majorité des passagers empruntant des vols réguliers de point à point¹⁶⁵.
154. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) ne permet pas de conclure si les services entre Dublin et l'un ou l'autre des deux aéroports relèvent du même marché. Cela n'exclut toutefois pas la possibilité que les services entre Dublin et ces aéroports appartiennent aux mêmes marchés (voir également l'annexe III)¹⁶⁶.
155. L'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin semble indiquer qu'il y a substituabilité entre les aéroports Glasgow International et Glasgow Prestwick pour les services de transport aérien régulier de passagers à destination/au départ de Dublin. Plus spécifiquement, 14,8 % des passagers de Ryanair à destination de Glasgow Prestwick envisageaient de voyager avec Aer Lingus à destination de l'aéroport Glasgow International, tandis que 33,8 % des passagers d'Aer Lingus envisageaient de voyager avec Ryanair à destination de Glasgow Prestwick.
156. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports Glasgow International ou Glasgow Prestwick, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.7. Les aéroports Paris Charles de Gaulle et Paris-Beauvais-Tillé

157. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Paris.

¹⁶⁴ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

¹⁶⁵ Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair soutient qu'un certain nombre de compagnies aériennes ont considéré que les deux aéroports ne sont pas substituables pour les passagers sensibles au facteur temps. La Commission observe toutefois que, bien qu'elle estime qu'il n'y a pas lieu de faire de distinction entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux qui ne le sont pas aux fins de la présente affaire, il n'y a aucune preuve au dossier donnant à penser que les deux aéroports ne seraient pas substituables pour les passagers non sensibles au facteur temps/passagers de loisirs. Au contraire, une grande majorité de concurrents ont indiqué que ces aéroports sont substituables pour les passagers non sensibles au facteur temps, voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

¹⁶⁶ Une corrélation positive entre les prix dans le temps constitue une confirmation sérieuse que deux produits ou services, ou davantage, appartiennent au même marché en cause. Inversement, une corrélation négligeable ou négative entre les prix dans le temps ne signifie pas nécessairement que les produits/services appartiennent à des marchés distincts. Voir l'annexe III pour plus de détails.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁶⁷	Voiture particulière ¹⁶⁸	Transports publics ¹⁶⁹	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁷⁰
Paris					
	Beauvais	80 km	60 min	bus: 75 min train: 70 min	Paris (Beauvais) Service de bus
	CDG	23 km	31 min	bus: 55 min train: 35 min	Non desservi par Ryanair

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports); www.viamichelin.com (données en italique)

158. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Beauvais et Paris Charles de Gaulle (CDG) semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin en termes de temps de trajet en transports publics en ce qui concerne Beauvais.
159. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Beauvais comme s'agissant d'un service à destination de «Paris (Beauvais)». Cela laisse entendre que Ryanair considère que les deux aéroports conviennent aux passagers qui se rendent à Paris, la plus grande conurbation à proximité. Il existe un service de bus entre l'aéroport de Beauvais et la ville de Paris. Les tickets pour le service de bus sont disponibles sur le site Internet de Ryanair.
160. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁷¹ a montré que les deux concurrents de Ryanair (Aer Lingus et CityJet) actifs sur la liaison concernée et d'autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les aéroports sont des substituts du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
161. L'analyse de la Commission sur la corrélation entre les prix semble également indiquer que les deux aéroports font partie du même marché (voir également l'annexe III).
162. L'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin suggère également qu'il y a substituabilité entre les aéroports de Paris CDG et de Beauvais pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin. Plus spécifiquement, 37,2 % des passagers de Ryanair à destination de Beauvais envisageaient de voyager avec Aer Lingus à destination de l'aéroport Paris CDG, tandis que 25,9 % des passagers d'Aer Lingus envisageaient de voyager avec Ryanair à destination de l'aéroport de Beauvais.
163. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports Paris-Beauvais-Tillé ou Paris CDG, d'autre part, appartiennent au même marché.

¹⁶⁷ Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁶⁸ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁶⁹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁷⁰ Source: ryanair.com.

¹⁷¹ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22, et notamment celle de CityJet (feuillet 5351).

6.3.4.8. Les aéroports de Lyon St Exupéry et de Grenoble

164. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Lyon.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁷²	Voiture particulière ¹⁷³	Transports publics ¹⁷⁴	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁷⁵
Lyon					
	Lyon St Exupéry	25 km	28 min	bus: 30 min	Non desservi par Ryanair
	Grenoble	85 km	50 min	bus: 50 min	Grenoble Lyon Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports); www.viamichelin.com (données en italique)

165. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Lyon St Exupéry et de Grenoble semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
166. Comme expliqué à la section 7.10.3 en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Lyon dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.
167. Les exploitants des deux aéroports conviennent qu'ils peuvent être des substituts pour lesdits services.
168. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Grenoble comme s'agissant d'un service à destination de «Grenoble Lyon».
169. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁷⁶ a montré que le concurrent de Ryanair actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et d'autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les aéroports sont des substituts du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
170. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Lyon St Exupéry ou de Grenoble, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.9. Les aéroports de Toulouse Blagnac et de Carcassonne

171. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Toulouse.

¹⁷² Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁷³ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁷⁴ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁷⁵ Source: ryanair.com.

¹⁷⁶ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁷⁷	Voiture particulière ¹⁷⁸	Transports publics ¹⁷⁹	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁸⁰
Toulouse					
	Toulouse Blagnac	8 km	17 min	bus: 20 min ¹⁸¹	Non desservi par Ryanair
	Carcassonne	90 km	60 min	train: 60 min (depuis la gare principale de Carcassonne)	Carcassonne

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

172. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Toulouse Blagnac et de Carcassonne semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
173. Comme expliqué à la section 7.9.3 en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Toulouse dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.
174. L'aéroport de Toulouse Blagnac ne considère pas être en concurrence avec Carcassonne quand il s'agit d'attirer des transporteurs aériens, étant donné qu'il n'est pas dans la stratégie de l'aéroport de Toulouse Blagnac d'attirer des transporteurs comme Ryanair. Toutefois, l'aéroport de Toulouse Blagnac estime que les deux aéroports sont des substituts pour les services entre Dublin et Toulouse-Carcassonne, du point de vue du passager¹⁸².
175. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁸³ a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et d'autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les aéroports sont des substituts du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
176. L'analyse de la Commission sur la corrélation entre les prix suggère également que les deux aéroports font partie du même marché¹⁸⁴.
177. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Toulouse Blagnac ou de Carcassonne, d'autre part, appartiennent au même marché.

¹⁷⁷ Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁷⁸ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁷⁹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁸⁰ Source: ryanair.com.

¹⁸¹ Source: www.toulouse.aeroport.fr

¹⁸² La différence faite par Toulouse Blagnac entre la concurrence entre aéroports, d'une part, et la substituabilité du point de vue des passagers, d'autre part, illustre la distinction à faire entre substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre (voir ci-dessous la section 6.4).

¹⁸³ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

¹⁸⁴ Aucune enquête auprès de la clientèle n'a été réalisée pour cette liaison.

6.3.4.10. Les aéroports de Rennes et de Nantes Atlantique

178. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Rennes.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁸⁵	Voiture particulière ¹⁸⁶	Transports publics ¹⁸⁷	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁸⁸
Rennes					
	Rennes	8 km	13 min	bus: 35 min ¹⁸⁹	Non desservi par Ryanair
	Nantes Atlantique	119 km	79 min (la réponse au questionnaire indiquait 60 min)	train: 75 min (depuis la gare centrale de Nantes)	Nantes (Bretagne)

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

179. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Rennes et de Nantes Atlantique sont légèrement au-dessus du critère de référence fixé par la Commission en ce qui concerne la substituabilité du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
180. Aer Lingus considère que les aéroports sont des substituts. Cependant, l'ensemble de l'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁹⁰ n'a pas permis de déterminer si ces deux aéroports sont des substituts du point de vue des clients.
181. La Commission a constaté que Ryanair ne vend pas son service à destination de Nantes en faisant référence à Rennes (par exemple, en faisant la promotion de Nantes comme «Nantes (Rennes)» ou inversement¹⁹¹). De même, il n'y a pas de différences significatives entre les aéroports de Rennes et de Nantes Atlantique qui inciteraient les passagers se trouvant à Rennes à se rendre jusqu'à Nantes pour prendre l'avion. Contrairement, par exemple, à Francfort, où le principal aéroport est saturé et plus cher et où une proportion importante de passagers considère l'aéroport secondaire comme un substitut à l'aéroport principal, la Commission n'a pas détecté une telle tendance concernant Rennes.
182. À la différence d'autres paires de villes, les données disponibles n'ont pas été suffisantes pour permettre à la Commission de réaliser une analyse poussée de la corrélation entre les prix pour cette paire de villes. De plus, aucune enquête auprès de la clientèle n'a été réalisée pour cette liaison.

¹⁸⁵ Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁸⁶ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁸⁷ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁸⁸ Source: ryanair.com.

¹⁸⁹ Source: www.rennes.aeroport.fr

¹⁹⁰ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

¹⁹¹ Voir à ce sujet la différence par rapport à d'autres aéroports, par exemple pour Francfort/Hahn et Francfort-sur-le-Main et d'autres.

183. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère qu'on ne peut pas conclure à partir du résultat de son enquête que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Nantes Atlantique ou de Rennes, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.11. Les aéroports de Bruxelles et de Charleroi Bruxelles Sud

184. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Bruxelles.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ¹⁹²	Voiture particulière ¹⁹³	Transports publics ¹⁹⁴	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ¹⁹⁵
Bruxelles					
	Aéroport de Bruxelles	15 km	16 min	bus: 18 min train: 17 min	Non desservi par Ryanair
	Charleroi Bruxelles Sud	46 km	45 min	bus: 45 min train: 50 min (depuis la gare principale de Charleroi)	Bruxelles (Charleroi) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

185. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Bruxelles et de Charleroi Bruxelles Sud semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.

186. Les autorités compétentes en Belgique sont également d'avis que ces aéroports sont des substituts du côté de la demande pour les services aériens de transport de passagers à destination/au départ de l'Irlande, du moins pour les passagers moins sensibles au facteur temps¹⁹⁶. De même, les deux aéroports conviennent qu'ils sont des substituts pour lesdits services. En outre, ils estiment qu'ils se font concurrence lorsqu'il s'agit d'attirer les transporteurs aériens.

187. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Charleroi Bruxelles Sud comme s'agissant d'un service à destination de «Bruxelles (Charleroi)», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Charleroi Bruxelles Sud convient aux passagers qui se rendent à Bruxelles, la plus grande conurbation à proximité. Il existe un service de bus entre l'aéroport de Charleroi Bruxelles Sud et la ville de Bruxelles. Sur son site, Ryanair indique aux passagers où trouver des informations sur le service de bus vers Bruxelles.

188. L'enquête menée sur le marché par la Commission¹⁹⁷ a montré que le seul concurrent de Ryanair sur cette liaison (Aer Lingus) et d'autres tierces parties partagent l'opinion selon

¹⁹² Source: viamichelin.com et rac.com.

¹⁹³ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

¹⁹⁴ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

¹⁹⁵ Source: ryanair.com.

¹⁹⁶ Questionnaire adressé aux autorités de l'aviation civile des États membres, question 5.

¹⁹⁷ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

laquelle les deux aéroports peuvent être considérés comme des substituts du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.

189. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) ne permet pas de conclure si les aéroports de Bruxelles et de Charleroi Bruxelles Sud doivent être considérés comme des substituts l'un de l'autre. Comme expliqué dans le détail à l'annexe III, cela n'exclut toutefois pas la possibilité que les vols entre Dublin et ces aéroports appartiennent aux mêmes marchés¹⁹⁸.
190. L'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin¹⁹⁹ suggère que les vols entre Dublin, d'une part, et l'aéroport de Bruxelles ou Charleroi Bruxelles Sud, d'autre part, sont dans le même marché. D'après l'enquête, 38,4 % des passagers de Ryanair ont envisagé Aer Lingus et 60,6 % des passagers d'Aer Lingus ont envisagé Ryanair. Étant donné que les deux transporteurs desservent des aéroports différents, cela indique fortement que ces aéroports sont substituables l'un à l'autre.
191. Ryanair elle-même mentionne régulièrement la liaison Dublin/Bruxelles sans faire la distinction entre Charleroi et Bruxelles et [...] ²⁰⁰.
192. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Ryanair affirme que la Commission ne fait pas de distinction entre les aéroports desservis par Ryanair et Aer Lingus, autrement dit entre des aéroports principaux et des aéroports secondaires. Ryanair mentionne notamment la décision de la Commission dans l'affaire de l'aide d'État *Charleroi*²⁰¹. Dans la décision en question il est stipulé²⁰² que *«[les compagnies] sont sensibles au type de services aéroportuaires offerts, qui correspondent à des stratégies commerciales définies: les aéroports principaux et les aéroports secondaires n'offrent pas le même type de services aéroportuaires aux compagnies aériennes, les uns proposant une gamme complète de services, tandis que l'offre des seconds est généralement plus rudimentaire. [...] Les aéroports secondaires présentent des inconvénients pour les passagers par rapport aux aéroports centraux (éloignement des métropoles; problème de correspondances reliant ces métropoles aux aéroports secondaires; absence de correspondance entre les compagnies aériennes) [...] De plus, il semble que l'installation d'une compagnie aérienne sur un aéroport secondaire n'entraîne pas forcément de détournement du trafic passager de l'aéroport principal vers l'aéroport secondaire. Il semble qu'au contraire, elle puisse être un facteur de stimulation du marché pour les deux aéroports. [...] Le trafic régulier total, [...] au départ de Bruxelles-National et de Charleroi à destination de Dublin, a doublé très rapidement pour continuer à croître durablement pendant sept ans»*.
193. La Commission n'est pas d'accord avec la suggestion faite par Ryanair, sur la base de ce qui précède, selon laquelle les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des

¹⁹⁸ Voir, plus haut, la partie décrivant la substituabilité des aéroports de Londres et l'annexe III.

¹⁹⁹ En particulier, dans la mesure où 38,4 % des passagers de Ryanair à destination de Charleroi ont envisagé de voyager avec Aer Lingus à destination de Bruxelles National Zaventem tandis que 60,6 % des passagers d'Aer Lingus ont envisagé de voyager avec Ryanair à destination de Bruxelles Sud Charleroi, les deux aéroports peuvent être considérés comme substituables pour un nombre de passagers suffisamment important.

²⁰⁰ Voir, par exemple, le document du conseil n° 2, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc le [...]*, section 3.1 et autres (feuillet n° 629).

²⁰¹ Décision de la Commission (2004/393/CE) du 12 février 2004 concernant les avantages consentis par la Région wallonne et l'aéroport Bruxelles Sud Charleroi à la compagnie aérienne Ryanair lors de son installation à Charleroi, JO L 137 du 30/04/2004, p. 1 à 62 («la décision Charleroi»).

²⁰² Voir les points 299 et 300 de la décision Charleroi.

vols de point à point entre Dublin et des aéroports principaux et des aéroports secondaires voisins appartiennent à des marchés distincts. Comme précisé dans la section 6.3.3, la Commission ne conteste pas que les aéroports secondaires puissent présenter certains inconvénients pour les passagers. Dans le même esprit et comme indiqué à la section 6.1.2, le type d'aéroports desservi est précisément un des éléments en fonction desquels les compagnies aériennes différencient leurs services. En outre et comme expliqué à la section 6.4 concernant la substituabilité des aéroports du point de vue des transporteurs aériens, le fait que les aéroports principaux et les aéroports secondaires offrent des services différents aux transporteurs aériens ne signifie pas que les consommateurs ne considéreront pas les services de transport aérien au départ de Dublin vers les aéroports principaux ou secondaires de leur destination comme des solutions alternatives l'une de l'autre.

194. Par ailleurs, la Commission observe que la citation que Ryanair fait de la décision *Charleroi* est sélective étant donné que la première phrase du point 300 de la décision en question, dans laquelle la Commission note que les transporteurs «*au départ d'un aéroport régional pourrai[en]t attirer des passagers qui s'orientaient au départ vers un aéroport principal*», a été omise par Ryanair. La Commission a par conséquent reconnu explicitement, comme point de départ, que les services de transport aérien vers les aéroports principaux et les aéroports secondaires peuvent être des substituts du point de vue du passager. Quoiqu'il en soit, l'analyse de l'affectation de la concurrence dans le secteur des aides d'État est différente de celle appliquée aux concentrations entre compagnies aériennes et la définition du marché géographique concerné est spécifique aux règles de concurrence s'appliquant aux entreprises.²⁰³
195. En conséquence, la Commission estime que son appréciation des questions de substituabilité des aéroports dans la présente décision ne contredit pas les conclusions de la décision *Charleroi*.
196. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et l'aéroport de Bruxelles ou celui de Charleroi Bruxelles Sud, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.12. Les aéroports d'Amsterdam-Schiphol et d'Eindhoven

197. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville d'Amsterdam.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁰⁴	Voiture particulière ²⁰⁵	Transports publics ²⁰⁶	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁰⁷
Amsterdam	Amsterdam	16 km	21 min	train: 17 min	Non desservi par

²⁰³ Voir les points 248 et 249 de la décision *Charleroi*.

²⁰⁴ Source: viamichelin.com et rac.com.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁰⁴	Voiture particulière ²⁰⁵	Transports publics ²⁰⁶	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁰⁷
					Ryanair
	Eindhoven	115 km	90 min	train: 86 min (depuis la gare centrale d'Eindhoven)	Eindhoven

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

198. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports d'Amsterdam-Schiphol et d'Eindhoven ne peuvent pas à première vue être considérés comme substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
199. Aer Lingus estime que les aéroports sont substituables. Toutefois, l'ensemble de l'enquête menée sur le marché par la Commission²⁰⁸ n'a pas permis de démontrer que les deux aéroports sont des substituts du point de vue des clients.
200. La Commission note que Ryanair ne vend pas ses services à destination d'Eindhoven comme s'agissant de services à destination d'Amsterdam. En outre, l'aéroport d'Eindhoven ne considère pas être substituable à Amsterdam-Schiphol. Les autorités néerlandaises ne disposent pas non plus d'éléments sérieux qui donneraient à entendre que les aéroports d'Amsterdam-Schiphol et d'Eindhoven sont des substituts.
201. Dans une décision antérieure, la Commission a également suggéré que (contrairement au cas des aéroports de Londres), le degré de substituabilité entre l'aéroport d'Amsterdam-Schiphol et d'autres aéroports, dont celui d'Eindhoven, est faible²⁰⁹.
202. La propre analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) ne permet pas de conclure si les vols entre Dublin et l'un ou l'autre des deux aéroports relèvent de la même zone de chalandise. Aucune enquête auprès de la clientèle n'a été menée pour cette liaison.
203. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère qu'on ne peut pas conclure à partir de l'enquête que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports d'Amsterdam-Schiphol ou d'Eindhoven, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.13. Les aéroports de Francfort-sur-le-Main et de Francfort/Hahn

204. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Francfort.

²⁰⁵ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que *rac.com* (Royaume-Uni) et *viamichelin.com* (reste de l'UE)].

²⁰⁶ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁰⁷ Source: ryanair.com.

²⁰⁸ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²⁰⁹ Voir la décision de la Commission dans l'affaire M.967 – KLM/Air UK du 22/09/1997, point 24.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²¹⁰	Voiture particulière ²¹¹	Transports publics ²¹²	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²¹³
Francfort					
	Francfort	12 km	<i>20 min</i>	train: 12 min	Aéroport non desservi par Ryanair
	Hahn	124 km	<i>85 min</i>	bus: 105 min	Francfort (Hahn) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

205. D'après uniquement le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Francfort-sur-le-Main et de Francfort Hahn ne sembleraient à première vue pas être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin. En outre, malgré la distance, Ryanair elle-même vend son service à destination de Hahn sous la dénomination «Francfort (Hahn)», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Francfort/Hahn convient aux passagers qui se rendent à Francfort. Il convient également de noter que Ryanair a fait valoir dans une affaire concernant le bien-fondé de l'utilisation du nom «Francfort» pour Francfort (Hahn) qu'elle dessert dans une large mesure des clients de la région francfortoise²¹⁴. En outre, il convient de noter que Ryanair et Aer Lingus ciblent particulièrement le groupe de clients privilégiant les vols à prestations minimales, prêts à rallier un aéroport plus éloigné pour emprunter des vols à bas coûts.
206. Cette idée est confirmée par des documents internes de Ryanair. Ryanair fait systématiquement référence au «marché de Francfort» et [...] ²¹⁵. C'est une preuve supplémentaire montrant que Ryanair considère les transporteurs desservant l'aéroport de Francfort-sur-le-Main comme des concurrents pour ses services à Francfort/Hahn.
207. L'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin suggère aussi que Francfort-sur-le-Main et Francfort/Hahn sont dans le même marché aux fins de l'appréciation de la présente affaire²¹⁶. Cela s'explique notamment par le fait que 66,7 % des

²¹⁰ Source: viamichelin.com et rac.com.

²¹¹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²¹² Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²¹³ Source: ryanair.com.

²¹⁴ Tribunal régional supérieur de Hambourg (Hanseatisches OLG Hamburg), arrêt du 30.09.2004 (affaire n° 5 U 176/03) et injonction préliminaire du 19.12.2002 (affaire n° 5 U 137/02).

²¹⁵ Voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc [...] (feuillet n° 629), page 3.5., ainsi que [...]. Dans le même sens, voir aussi le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc [...] (feuillet n° 629), page 3.4. («[...]»). Voir également le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc [...] (feuillet n° 629), page 3.3., le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc [...] (feuillet n° 629), page 3.5. et autres. [...].

²¹⁶ La conclusion de la Commission ne porte pas atteinte au fait que les deux aéroports ne sont pas substituables du point de vue des transporteurs (la substituabilité du côté de l'offre). En outre, cette conclusion est sans préjudice de quelque conclusion que ce soit formulée par la Commission relativement au règlement n° 2408/92 du Conseil.

passagers de Ryanair ont envisagé Aer Lingus comme une solution alternative tandis que 33,3 % et 20 % des passagers d'Aer Lingus ont respectivement considéré Ryanair et Lufthansa. Qui plus est, 31,5 % des clients affaires d'Aer Lingus ont envisagé Ryanair comme une solution alternative pour se rendre à Francfort. Parallèlement, 47,2 % et 5,7 % des passagers de Lufthansa ont respectivement considéré Aer Lingus et Ryanair comme une possible solution alternative. Cela tend à confirmer que:

- (8) les services d'Aer Lingus et de Ryanair sont substituables pour un grand nombre de clients de point à point. C'est le cas malgré le fait qu'elles desservent différents aéroports;
 - (9) dès lors, en ce qui concerne la liaison Dublin – Francfort, les aéroports de Francfort/Hahn et de Francfort-sur-le-Main peuvent être considérés comme faisant partie du même marché pour une part significative des passagers d'Aer Lingus et de Ryanair et leurs clients considèrent la possibilité de voyager avec l'autre transporteur comme une solution alternative malgré les différents aéroports desservis;
208. La Commission considère que les preuves fournies par l'enquête auprès des clients sont importantes, notamment car la proportion de passagers de Ryanair qui ont considéré les vols d'Aer Lingus comme une solution alternative, et inversement, (i) est élevée et (ii) figure parmi les plus élevées par rapport aux proportions observées sur d'autres liaisons à destination et au départ de Dublin.
209. Les concurrents directs de Ryanair sur cette liaison ont des avis divergents: tandis Aer Lingus, compagnie à prestations minimales/appliquant le modèle du point à point, considère que ses services de transports aériens entre Dublin et l'aéroport principal de Francfort sont substituables aux vols reliant Dublin à l'aéroport de Hahn du point de vue du client, Lufthansa, compagnie à prestation complète/de transport aérien en réseau, adopte le point de vue opposé (Lufthansa dessert l'aéroport de Francfort/Main²¹⁷). L'enquête de marché menée par la Commission a montré que pour les passagers non sensibles au facteur temps uniquement, d'autres concurrents assurant des vols au départ/à destination d'autres points en Allemagne ou en Irlande partagent l'opinion d'Aer Lingus selon laquelle les services des compagnies aériennes au départ des deux aéroports sont substituables²¹⁸.
210. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) ne permet pas de conclure si les services entre Dublin et l'un des deux aéroports font partie du même marché. Si la corrélation entre les prix indique que les deux aéroports appartiennent au même marché, le résultat, compte tenu du faible nombre d'observations disponibles²¹⁹, n'est pas assez fiable pour tirer des conclusions formelles (voir à cet égard l'annexe III). Cette conclusion n'exclut toutefois pas la possibilité que ces services entre Dublin et ces aéroports appartiennent au même marché²²⁰.

²¹⁷ Selon l'enquête auprès de la clientèle, l'aéroport de Francfort/Hahn ne semble pas être acceptable pour plus de 90 % des passagers de Lufthansa, dont une grande partie emprunte une correspondance à Francfort/Main pour un autre vol (généralement long-courrier).

²¹⁸ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²¹⁹ Ryanair a fait son entrée sur la liaison Dublin – Francfort seulement en mai 2005.

²²⁰ Voir ci-dessus la partie décrivant la substitution des aéroports de Londres. Dans le cas particulier des vols Aer Lingus entre Dublin et Francfort-sur-le-Main, d'importantes variations du nombre de passagers en correspondance peuvent être relevées. Un modèle saisonnier différent pour ces passagers en correspondance ou un modèle différent de chocs aléatoires imposées à la demande entraînerait un coefficient de corrélation faible

211. À la lumière de ce qui précède, aux fins de la présente affaire, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Francfort-sur-le-Main ou Francfort/Hahn, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.14. Les aéroports de Hambourg et de Lübeck Blankensee

212. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Hambourg.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²²¹	Voiture particulière ²²²	Transports publics ²²³	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²²⁴
Hambourg					
	Hambourg	9 km	35 min	<i>bus: 25 min train: 23 min²²⁵</i>	Non desservi par Ryanair
	Lübeck Blankensee	75 km (la réponse au questionnaire indiquait 65 km)	60 min (la réponse au questionnaire indiquait 30 min)	<i>bus: 75 min train: 50 min (depuis la gare principale de Lübeck)²²⁶</i>	Hambourg (Lübeck) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

213. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Hambourg et de Lübeck Blankensee semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
214. Comme expliqué à la section 7.9.3 en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Hambourg dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.
215. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de l'aéroport de Lübeck comme s'agissant d'un service à destination de «Hambourg Lübeck», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Lübeck convient aux passagers qui se rendent à Hambourg.

et ne refléterait pas le lien structurel sous-jacent existant entre les deux séries de prix. Pour plus de détails, voir l'annexe III.

²²¹ Source: viamichelin.com et rac.com.

²²² Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²²³ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²²⁴ Source: ryanair.com.

²²⁵ Source: www.ham.airport.de et www.jasper.de

²²⁶ Source: www.bahn.de et www.flughafen-luebeck.de.

216. L'enquête menée sur le marché par la Commission ²²⁷ a également montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) ainsi que la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point²²⁸. Les exploitants des deux aéroports conviennent également qu'ils sont des substituts pour lesdits services.
217. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Hambourg ou de Lübeck, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.15. Les aéroports de Vienne-Schwechat International et de Bratislava

218. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Vienne.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²²⁹	Voiture particulière ²³⁰	Transports publics ²³¹	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²³²
Vienne					
	Vienne-Schwechat	18 km	21 min	<i>bus: 20 min train: 24 min²³³</i>	Non desservi par Ryanair
	Bratislava	<i>93 km (la réponse au questionnaire indiquait 60 km)</i>	<i>73 min</i>	<i>bus: 95 min²³⁴</i>	Bratislava (Vienne) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)
www.viamichelin.com (données en italique)

219. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Vienne-Schwechat International et de Bratislava semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin (dans le critère des 100 km et légèrement au-dessus du critère de 1 heure de route pour Bratislava jusqu'au centre-ville de Vienne).
220. Comme expliqué à la section 7.10.3, en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Vienne dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus

²²⁷ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²²⁸ Voir notamment les commentaires du ministère allemand du transport, soulignant la disposition des clients des compagnies à bas coûts à accepter des distances beaucoup plus longues (réponse au questionnaire sur la substituabilité des aéroports du 13/01/2007, feuillet n° 1312, par exemple réponses aux questions 2, 5, 8).

²²⁹ Source: viamichelin.com et rac.com.

²³⁰ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²³¹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²³² Source: ryanair.com.

²³³ Source: www.viennaairport.com

²³⁴ Source: www.eurolines.at

large plutôt que plus étroite.

221. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de l'aéroport de Bratislava comme s'agissant d'un service à destination de «Bratislava (Vienne)», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Bratislava convient aux passagers qui se rendent à Vienne. De plus, il existe un service de bus entre l'aéroport de Bratislava et la ville de Vienne. Les billets pour ce service de bus sont disponibles sur le site Internet de Ryanair
222. L'enquête menée sur le marché par la Commission²³⁵ a montré que les deux concurrents de Ryanair sur cette liaison (Aer Lingus et Sky Europe) et la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
223. En ce qui concerne les autres preuves en matière de substituabilité des deux aéroports, la Commission note les conclusions des autorités nationales de la concurrence d'Autriche et de Slovaquie en ce qui concerne la concentration envisagée impliquant les aéroports de Vienne et de Bratislava en 2006. L'opération envisagée avait été approuvée sous réserve de conditions par l'autorité autrichienne le 1^{er} février 2006²³⁶ et interdite par une décision de première instance de l'autorité slovaque de la concurrence²³⁷. Même si ces deux autorités ont évalué l'opération principalement sous l'angle de l'offre – c'est-à-dire la substituabilité de ces aéroports du point de vue des transporteurs – les informations disponibles suggèrent qu'elles considèrent également ces aéroports comme étant substituables du point de vue des passagers²³⁸. L'aéroport de Vienne considère également que les aéroports de Bratislava et de Vienne ne sont pas des substituts. Cependant, on pourrait se demander si elles auraient pu prendre une position différente compte tenu de la procédure d'appel en cours contre la décision de l'autorité nationale de la concurrence slovaque.
224. De surcroît, l'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin²³⁹ suggère que les vols entre Dublin, d'une part, et Vienne ou Bratislava, d'autre part, sont dans le même marché. D'après l'enquête, 28,4 % des passagers de Ryanair et 23,5 % de ceux de SkyEurope (qui desservent Bratislava) ont considéré Aer Lingus (qui dessert Vienne) comme une solution alternative et 29,3 % et 16,2 % des passagers d'Aer Lingus ont respectivement envisagé Ryanair et SkyEurope.

²³⁵ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²³⁶ Voir la version publiée de la décision dans l'affaire BWB/Z-22 – *Flughafen Wien Aktiengesellschaft; PENTA INVESTMENTS LIMITED; Airport Bratislava*, disponible sur les pages internet des autorités autrichiennes:

http://www.bwb.gv.at/BWB/Veroeffentlichungen/Zusammenschlusse/Zusammenschlusse_2006/z_0022.htm.

²³⁷ Voir le communiqué de presse de l'autorité slovaque de la concurrence (la décision est actuellement en appel et n'est donc pas encore publiée) <http://www.antimon.gov.sk/eng/article.aspx?c=387&a=2362>.

²³⁸ Voir, par exemple, le communiqué de presse de l'autorité slovaque de la concurrence, qui indique notamment: «*Concernant le fait que les aéroports de VIE et de BTS desservent pratiquement la même zone de chalandise, qui ne se chevauche pas avec les zones de chalandise d'autres aéroports qui représenteraient des concurrents actuels ou potentiels des aéroports de VIE et de BTS, l'office a estimé, sur la base d'une évaluation concurrentielle complexe de nombreux facteurs, que les aéroports de VIE et de BTS sont substituables l'un à l'autre et qu'une concurrence en matière de compagnies aériennes et de passagers s'exerce entre eux dans une région donnée du marché en cause visant à fournir une infrastructure pour les vols régionaux réguliers*».

²³⁹ En particulier, dans la mesure où 38,4 % des passagers de Ryanair à destination de Charleroi ont envisagé de voyager avec Aer Lingus à destination de Bruxelles National Zaventem tandis que 60,6 % des passagers d'Aer Lingus ont envisagé de voyager avec Ryanair à destination de Bruxelles Sud Charleroi, les deux aéroports peuvent être considérés comme substituables pour un nombre de passagers suffisamment important.

225. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Vienne ou de Bratislava, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.16. Les aéroports de Barcelone, de Gérone et de Reus

226. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Barcelone.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁴⁰	Voiture particulière ²⁴¹	Transports publics ²⁴²	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁴³
Barcelone					
	Barcelone (El Prat de Llobregat)	13 km	26 min	train: 17 à 30 min ²⁴⁴	Non desservi par Ryanair
	Reus	80 km	70 min	bus: 80 min	Barcelone (Reus) Service de bus
	Gérone-Costa Brava	100 km	80 min	bus: 70 min	Barcelone (Gérone) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

227. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Barcelone et Gérone et de Barcelone et Reus pourraient être considérés comme substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin, puisque ces critères de référence ne sont dépassés que légèrement dans le cas du temps de trajet et que les conclusions générales concernant la substituabilité de ces aéroports confirme ce point de vue.

228. Comme expliqué à la section 7.9.3, en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Barcelone dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.

229. L'exploitant de l'aéroport, Aena, convient que ces aéroports sont des substituts pour les services de transport aérien de passagers à destination/au départ de Dublin du point de vue des consommateurs. Aena déclare ne pas considérer que les aéroports sont en concurrence les uns avec les autres lorsqu'il s'agit d'attirer les transporteurs aériens, étant donné qu'ils appartiennent tous au même exploitant.

230. Sur son site Internet, Ryanair vend ses services à destination de Gérone et Reus comme s'agissant de services à destination de «Barcelone (Gérone)» et de «Barcelone (Reus)»

²⁴⁰ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁴¹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁴² Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁴³ Source: ryanair.com.

²⁴⁴ Source: www.barcelona-airport.com

respectivement. Il existe des services de bus entre les aéroports de Gérone et de Reus, d'une part, et la ville de Barcelone, d'autre part. Les sites internet des sociétés d'autobus sont accessibles par le site de Ryanair.

231. L'enquête menée sur le marché par la Commission²⁴⁵ a montré que trois concurrents de Ryanair actifs sur la liaison concernée (Aer Lingus, Iberia et Spanair) ainsi que la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
232. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) apporte d'autres preuves que les services entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Barcelone, de Gérone et de Reus, d'autre part, appartiennent au même marché (voir également l'annexe III).
233. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Barcelone, de Gérone ou de Reus, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.17. Les aéroports d'Alicante et de Murcie

234. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville d'Alicante.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁴⁶	Voiture particulière ²⁴⁷	Transports publics ²⁴⁸	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁴⁹
Alicante					
	Alicante	9 km	<i>19 min</i>	Bus: 35-40 min ²⁵⁰	Alicante
	Murcie	71 km	52 min	Bus: pas de service direct	Murcie (Alicante)

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

235. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports d'Alicante et de Murcie San Javier semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
236. Comme expliqué à la section 7.9.3, en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Alicante dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.

²⁴⁵ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²⁴⁶ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁴⁷ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁴⁸ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁴⁹ Source: ryanair.com.

²⁵⁰ Source: www.spanish-airport-guide.com

237. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Murcie comme s'agissant d'un service à destination de «Murcie (Alicante)», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Murcie convient aux passagers qui se rendent à Alicante.
238. L'enquête menée sur le marché par la Commission²⁵¹ a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point. Aena, l'exploitant des deux aéroports, considère également que les aéroports sont substituables auxdits services.
239. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair affirme que les deux aéroports ne sont pas, par exemple, substituables pour les passagers sensibles au facteur temps/passagers d'affaires. À cet égard, la Commission observe que la liaison en question est une liaison de type loisirs avec une proportion limitée de clientèle d'affaires. En outre, très peu de clients (environ [0-10%]* de la clientèle de Ryanair) réservent dans les sept jours précédant le départ²⁵².
240. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) suggère par ailleurs que les deux aéroports relèvent du même marché.
241. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports d'Alicante ou de Murcie, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.18. Les aéroports de Bilbao Sondica et de Vitoria

242. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Bilbao.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁵³	Voiture particulière ²⁵⁴	Transports publics ²⁵⁵	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁵⁶
Bilbao					
	Bilbao Sondica	13 km	<i>17 min</i>	bus: 60 min	Non desservi par Ryanair
	Vitoria	67 km	45 min	Bus: pas de service direct	Vitoria (Bilbao)

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

243. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Bilbao Sondica et de Vitoria semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à

²⁵¹ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²⁵² Données fournies par Ryanair.

²⁵³ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁵⁴ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁵⁵ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁵⁶ Source: ryanair.com.

destination/au départ de Dublin.

244. Comme expliqué à la section 7.9.3, en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Bilbao dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.
245. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Vitoria comme s'agissant d'un service à destination de «Vitoria (Bilbao)», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Vitoria convient aux passagers qui se rendent à Bilbao.
246. L'enquête menée sur le marché par la Commission a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) estime que les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point²⁵⁷.
247. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Bilbao Sondica ou de Vitoria, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.19. Les aéroports de Ténériffe Nord (Norte Los Rodeos) et Sud (Sur Reina Sofia)

248. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Santa Cruz.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁵⁸	Voiture particulière ²⁵⁹	Transports publics ²⁶⁰	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁶¹
Ténériffe		depuis Santa Cruz			
	Ténériffe N	11 km	<i>12 min</i>		Ténériffe Nord
	Ténériffe S	60 km	<i>47 min</i>		Non desservi par Ryanair

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

249. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Ténériffe Nord et Sud semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin. En outre, étant donné que les deux aéroports sont situés aux extrémités opposées de l'île, on peut supposer que tout autre endroit sur l'île (par exemple, des stations

²⁵⁷ La Commission ne disposait pas de suffisamment de données pour une analyse de corrélation entre les prix concernant cette liaison. En outre, aucune enquête auprès de la clientèle n'a été menée pour cette liaison.

²⁵⁸ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁵⁹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁶⁰ Source: informations non disponibles à partir des questionnaires de consultation des acteurs du marché ou sur Internet.

²⁶¹ Source: ryanair.com.

balnéaires différentes sur la côte) se trouverait également dans les seuils indicatifs.

250. Comme expliqué à la section 7.9.3, en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Ténériffe dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.
251. L'enquête menée sur le marché par la Commission²⁶² a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
252. L'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin²⁶³ suggère que les services entre Dublin, d'une part, et Ténériffe Nord ou Ténériffe Sud, d'autre part, sont dans le même marché. D'après l'enquête, 32,3 % des passagers de Ryanair (qui dessert Ténériffe Nord) ont considéré Aer Lingus (qui dessert Ténériffe Sud) comme une solution alternative et 33,3 % des passagers d'Aer Lingus ont considéré Ryanair comme une solution alternative.
253. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Ténériffe Nord ou Sud, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.20. Les aéroports de Rome Fiumicino et de Rome Ciampino

254. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Rome.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁶⁴	Voiture particulière ²⁶⁵	Transports publics ²⁶⁶	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁶⁷
Rome					
	Ciampino	15 km	26 min	bus: 40 min	Rome (Ciampino) Service de bus
	Fiumicino	32 km	32 min	train: 31 min ²⁶⁸	Non desservi par Ryanair

²⁶² Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²⁶³ En particulier, dans la mesure où 38,4 % des passagers de Ryanair à destination de Charleroi ont envisagé de voyager avec Aer Lingus à destination de Bruxelles National Zaventem tandis que 60,6 % des passagers d'Aer Lingus ont envisagé de voyager avec Ryanair à destination de Bruxelles Sud Charleroi, les deux aéroports peuvent être considérés comme substituables pour un nombre de passagers suffisamment important.

²⁶⁴ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁶⁵ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁶⁶ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁶⁷ Source: ryanair.com.

²⁶⁸ Source: www.adr.it

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)
www.viamichelin.com (données en italique)

255. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Rome Fiumicino et de Rome Ciampino semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
256. Les deux aéroports font partie d'un «système aéroportuaire» comme indiqué à l'annexe II du règlement (CEE) n° 2408/92, c'est-à-dire qu'ils sont regroupés pour desservir la même ville ou conurbation.
257. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Ciampino comme s'agissant d'un service à destination de «Rome (Ciampino)».
258. L'enquête menée sur le marché par la Commission²⁶⁹ a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point. L'exploitant des deux aéroports considère également qu'ils peuvent être substituables, bien qu'offrant leurs services à des segments de marché différents.
259. De surcroît, l'enquête auprès des clients menée par la Commission à l'aéroport de Dublin²⁷⁰ suggère que les services entre Dublin, d'une part, et Rome Fiumicino ou Rome Ciampino, d'autre part, sont dans le même marché. D'après l'enquête, 50,5 % des passagers de Ryanair (qui dessert Rome Ciampino) ont considéré Aer Lingus (qui dessert Rome Fiumicino) comme une solution alternative et 53,8 % des passagers d'Aer Lingus ont considéré Ryanair comme une solution alternative.
260. L'analyse empirique de la Commission (corrélation entre les prix) suggère également que les services aériens de transport de passagers entre Dublin, d'un côté, et les aéroports de Rome Fiumicino ou Rome Ciampino, de l'autre, appartiennent au même marché.
261. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Rome Fiumicino ou de Rome Ciampino, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.21. Les aéroports de Milan Linate, de Malpensa et de Bergame (Orio al Serio)

262. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Milan.

²⁶⁹ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

²⁷⁰ En particulier, dans la mesure où 38,4 % des passagers de Ryanair à destination de Charleroi ont envisagé de voyager avec Aer Lingus à destination de Bruxelles National Zaventem tandis que 60,6 % des passagers d'Aer Lingus ont envisagé de voyager avec Ryanair à destination de Bruxelles Sud Charleroi, les deux aéroports peuvent être considérés comme substituables pour un nombre de passagers suffisamment important.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁷¹	Voiture particulière ²⁷²	Transports publics ²⁷³	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁷⁴
Milan					
	Linate	7 km	45 min	Bus: 20 min ²⁷⁵	Non desservi par Ryanair
	Malpensa	50 km	56 min	Bus: 50 min Train: 40 min ²⁷⁶	Non desservi par Ryanair
	Bergame	45 km	50 min	Bus: 60 min ²⁷⁷	Milan (Orio al Serio) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

263. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Milan Linate, de Malpensa et de Bergame semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
264. Les aéroports font partie d'un «système aéroportuaire» au sens de l'annexe II du règlement (CEE) n° 2408/92 du Conseil, c'est-à-dire qu'ils sont regroupés pour desservir la même ville ou conurbation.
265. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Bergame comme s'agissant d'un service à destination de «Milan (Bergame)» ou «Milan (Orio Al Serio)», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Bergame convient aux passagers qui se rendent à Milan. De plus, il existe un service de bus entre l'aéroport de Bergame et la ville de Milan. Les billets pour ce service de bus sont disponibles sur le site Internet de Ryanair.
266. L'enquête menée sur le marché par la Commission²⁷⁸ a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les trois aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point. Les exploitants de ces trois aéroports estiment également qu'ils desservent tous la ville de Milan pour ce type de passagers.
267. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Milan Linate, de Milan Malpensa ou de Bergame, d'autre part, appartiennent au même marché.

²⁷¹ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁷² Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁷³ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁷⁴ Source: ryanair.com.

²⁷⁵ Source: www.comunedimilano.it

²⁷⁶ Source: www.comunedimilano.it

²⁷⁷ Source: <http://coachtv.ibooking.com> via www.ryanair.com

²⁷⁸ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

6.3.4.22. Les aéroports de Venise et de Trévis

268. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Venise.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁷⁹	Voiture particulière ²⁸⁰	Transports publics ²⁸¹	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁸²
Venise					
	Venise	16 km	51 min	Vaporetto: 75 min ²⁸³ Bus: 20 min ²⁸⁴	Non desservi par Ryanair
	Trévis	20 km	45 min	bus: 45 min	Venise (Trévis) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

269. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Venise et de Trévis semblent à première vue être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin.
270. Comme expliqué à la section 7.9.3, en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Venise dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.
271. Les aéroports font partie d'un «système aéroportuaire» au sens de l'annexe II du règlement (CEE) n° 2408/92, c'est-à-dire qu'ils sont regroupés pour desservir la même ville ou conurbation.
272. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Trévis comme s'agissant d'un service à destination de «Venise (Trévis)». De plus, il existe un service de bus entre l'aéroport de Trévis et la ville de Venise. Les horaires de bus, tel qu'il en ressort du site internet de la société assurant ce service, sont calqués sur les horaires de vol de Ryanair, avec des références pures et simples aux numéros de vol Ryanair²⁸⁵.
273. L'enquête menée sur le marché par la Commission²⁸⁶ a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une

²⁷⁹ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁸⁰ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁸¹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁸² Source: ryanair.com.

²⁸³ Source: www.alilaguna.it

²⁸⁴ Source: www.atvo.it

²⁸⁵ Source: http://www.atvo.it/orari/pdf_airport/Ryanair.pdf

²⁸⁶ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

large majorité des passagers empruntant des vols de point à point. Les deux aéroports conviennent également qu'ils sont substituables pour lesdits services.

274. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Trévise ou de Venise, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.23. Les aéroports de Bologne et de Forli

275. Le tableau ci-dessous récapitule les distances et les temps de trajet entre les aéroports et le centre-ville de Bologne.

Ville	Aéroports	Distance jusqu'au centre de la ville ²⁸⁷	Voiture particulière ²⁸⁸	Transports publics ²⁸⁹	Dénomination de l'aéroport sur le site de Ryanair, service de bus vers la ville mis en avant sur le site de Ryanair ²⁹⁰
Bologne					
	Bologne	6 km	24 min	bus: 20 min	Non desservi par Ryanair
	Forli	84 km	60 min	bus: 85 min ²⁹¹	Bologne (Forli) Service de bus

Source: Consultation des acteurs du marché (réponses aux questionnaires sur la substituabilité des aéroports)

www.viamichelin.com (données en italique)

276. D'après le critère des 100 km ou de 1 heure de route, les aéroports de Bologne et de Forli sembleraient être substituables du côté de la demande pour les services de transport aérien régulier de passagers empruntant des vols de point à point à destination/au départ de Dublin, bien que la durée de vol à partir de Forli dépasse légèrement la barre de 1 heure, comme le prouvent d'autres éléments.
277. Comme expliqué à la section 7.9.3, en ce qui concerne l'évaluation de la concurrence sur cette liaison, la liaison reliant Dublin à Bologne dessert principalement une destination de loisirs. Dès lors, le critère des 100 km ou de 1 heure de route doit être appliqué de façon plus large plutôt que plus étroite.
278. Sur son site Internet, Ryanair vend son service à destination de Forli comme s'agissant d'un service à destination de «Bologne (Forli)», laissant fortement entendre qu'elle considère que l'aéroport de Forli convient aux passagers qui se rendent à Bologne.
279. L'enquête menée sur le marché par la Commission²⁹² a montré que le concurrent actif sur la liaison concernée (Aer Lingus) et la plupart des autres tierces parties partagent l'opinion selon laquelle les deux aéroports sont substituables du point de vue des clients pour une large majorité des passagers empruntant des vols de point à point.
280. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que les services aériens réguliers

²⁸⁷ Source: viamichelin.com et rac.com.

²⁸⁸ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports [ainsi que rac.com (Royaume-Uni) et viamichelin.com (reste de l'UE)].

²⁸⁹ Source: enquête menée sur le marché: réponses au questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

²⁹⁰ Source: ryanair.com.

²⁹¹ Source: www.forliairport.com

²⁹² Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

de transport de passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin, d'une part, et les aéroports de Bologne ou de Forlì, d'autre part, appartiennent au même marché.

6.3.4.24. Les aéroports berlinois

281. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair affirme que la Commission n'a pas examiné la substituabilité des trois aéroports de Berlin: Schönefeld, Tegel et Tempelhof. Or, ce n'est pas nécessaire étant donné que Ryanair et Aer Lingus assurent toutes deux des liaisons à destination de Schönefeld et qu'aucun autre transporteur ne dessert Dublin au départ de l'un des trois aéroports berlinois (voir également la section 7.9.3).

6.4. La substituabilité du point de vue des transporteurs aériens (substitution du côté de l'offre)

282. Il est important de souligner le fait que, si des passagers envisagent, par exemple, de voyager entre Dublin et une ville donnée via deux aéroports de destination, ou davantage, cette substituabilité du côté de la demande ne signifie pas que ces aéroports sont substituables du point de vue des transporteurs aériens qui envisageraient de lancer un service aérien entre Dublin et la ville en question. Cela s'explique du fait de considérations du côté de l'offre ayant trait à l'efficacité opérationnelle ou encore à la différenciation dans les services aériens de transport de passagers proposés par les compagnies. L'enquête sur l'opération envisagée, conformément à des décisions antérieures de la Commission telles que AF/KLM et Lufthansa/Swiss, a également retenu que le fait qu'un aéroport soit substituable du côté de la demande ne signifie pas qu'il l'est aussi du côté de l'offre. Les principales raisons en sont résumées ci-après.
283. Efficacité opérationnelle: Comme brièvement expliqué plus haut²⁹³, les transporteurs aériens ont tendance à concentrer leurs activités dans certains aéroports. Les transporteurs en réseau qui exploitent un système en étoile le font car la concentration du trafic au niveau de leur plate-forme, en vue de maximiser la connectivité du réseau, est propre à leur modèle de fonctionnement. Les transporteurs de point à point le font généralement parce que cela leur permet de réaliser des économies²⁹⁴. Dès lors, par exemple, un transporteur actif depuis un aéroport pivot peut ne pas être intéressé par l'exploitation de vols depuis un aéroport secondaire proche de sa plate-forme principale, tandis qu'un transporteur à prestations minimales qui exploite déjà des vols au départ d'un aéroport secondaire peut ne pas être intéressé par le lancement de nouveaux vols depuis un autre aéroport se situant à proximité.
284. Différenciation des services des compagnies aériennes: Comme expliqué plus haut²⁹⁵, le type d'aéroports (aéroports principaux et aéroports secondaires) desservis par les transporteurs aériens fait partie des aspects d'après lesquels les transporteurs aériens cherchent à différencier leurs services de ceux de leurs concurrents. Par exemple, les transporteurs en réseau sont en général des compagnies aériennes proposant un service complet à bord. En tant que telles, ces compagnies préféreront généralement desservir des aéroports principaux, c'est-à-dire des aéroports bénéficiant d'une situation plus centrale et offrant aux passagers une qualité de service plus élevée. De même, l'une des façons pour certains transporteurs à prestations minimales comme Aer Lingus de

²⁹³ Voir la section 6.1.1.

²⁹⁴ Voir également ci-après la section 7.3.4.

²⁹⁵ Voir la section 6.1.

différencier leur offre de celle de leurs semblables est de privilégier la desserte d'aéroports principaux. À l'inverse, d'autres transporteurs à prestations minimales comme Ryanair n'hésiteraient pas à réduire la qualité de leur service si cela pouvait se traduire par une réduction des coûts et des prix. Conformément à cette politique, ces transporteurs afficheraient une nette préférence pour l'exploitation de vols à destination d'aéroports secondaires.

285. Il convient de noter à cet égard que la capacité d'un nouvel arrivant à différencier ses services de ceux des transporteurs déjà établis peut être un facteur essentiel lorsqu'il s'agit d'apprécier la faisabilité d'une entrée sur un marché hautement concurrentiel.
286. La Commission a mené une consultation²⁹⁶ auprès des aéroports indiqués au tableau 1 et auprès des autorités de l'aviation civile des États membres pour savoir si les facteurs influençant les passagers sont les mêmes que ceux qui attirent les compagnies aériennes lorsqu'elles choisissent d'assurer des vols au départ d'un ou plusieurs aéroports. Dans la ligne des réponses données par les concurrents²⁹⁷ au cours de la première phase de l'enquête, les résultats montrent clairement que les questions de substituabilité des aéroports doivent être examinées différemment du point de vue des passagers et de celui des transporteurs aériens. Les réponses suggèrent que les critères pertinents concernant le choix des compagnies aériennes de desservir tel ou tel aéroport portent principalement sur l'infrastructure aéroportuaire elle-même (capacité et encombrement, infrastructure opérationnelle, statistiques d'ouverture de l'aéroport (horaires d'ouverture, équipement aéroportuaire adapté aux conditions climatiques locales), les taxes d'aéroport et les frais de manutention des appareils) ou sur le marché desservi par un aéroport (taille de la ville, intensité de la concurrence à l'aéroport, type de trafic (affaires ou loisirs)).
287. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'on ne peut présumer une substituabilité entre aéroports du point de vue des transporteurs en se basant sur une substituabilité entre aéroports du point de vue des passagers. Alors que cette dernière est le critère le plus pertinent pour définir les marchés en cause, la première est tout particulièrement importante dans le cadre de l'appréciation concurrentielle pour évaluer la probabilité que des transporteurs aériens fassent leur entrée sur certaines liaisons²⁹⁸.

6.5. Marché commun en matière de vols directs et de vols indirects?

288. Les clients ont la possibilité de voyager sur une destination donnée soit sur un vol direct entre les points de départ et d'arrivée, soit en prenant un vol «*indirect*» via une destination intermédiaire. Les vols indirects durent beaucoup plus longtemps que les vols directs, puisqu'ils obligent le passager à changer d'appareil. Le passager doit revenir au terminal, y attendre, passer à l'enregistrement pour le deuxième vol, puis marcher jusqu'à l'appareil et embarquer. Selon que les compagnies aériennes considérées proposent ou non des correspondances, le passager peut être amené à attendre plusieurs heures entre les deux vols. Certaines compagnies, notamment les plus petites, proposent des vols dits «*avec escale*», à distinguer des vols indirects, puisque les passagers «en escale» peuvent rester dans l'avion lorsque celui-ci s'arrête à la destination intermédiaire pour prendre d'autres passagers. Toutefois, la durée de ces vols aussi est plus longue, car

²⁹⁶ Questionnaires sur la substituabilité des aéroports du 9 novembre 2006, 3 janvier 2007 et 30 janvier 2007.

²⁹⁷ Voir les réponses à la question 22 du questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006.

²⁹⁸ Par exemple, en raison de son modèle économique ou de sa plate-forme/base existante, un transporteur donné peut n'être disposé à faire son entrée sur une liaison spécifique que s'il obtient des créneaux horaires pour opérer au départ d'un aéroport principal.

ils nécessitent un arrêt de plus (atterrissage, embarquement de nouveaux passagers et décollage) et que dans la plupart des cas la destination intermédiaire ne se trouve pas sur le trajet direct entre le point d'origine et la destination finale.

289. En ce qui concerne la définition du marché des vols indirects, la Commission a, dans des affaires antérieures, fait la différence entre les vols intra-européens court-courriers et, dans une moindre mesure, moyen-courriers et les liaisons intercontinentales long-courriers²⁹⁹: aux fins de la présente opération, les activités des deux parties se chevauchent uniquement pour les vols intra-européens. En ce qui concerne la substituabilité des vols directs et indirects en Europe, la Commission a estimé, dans des affaires antérieures, que les services indirects ne constituent normalement pas une contrainte pour les services directs de vols court-courriers³⁰⁰, et ce principalement du fait de la courte durée du voyage, étant donné que les passagers sont moins enclins à considérer des vols indirects lorsque l'arrêt supplémentaire peut facilement doubler ou tripler la durée de vol. En l'espèce, les vols indirects semblent être d'autant moins des substituts aux vols directs que les principaux opérateurs sur les liaisons concernées sont des transporteurs de point à point offrant des prestations minimales et non des transporteurs actifs sur des aéroports pivots (qui alimentent en général le trafic de manière indirecte par le biais de plates-formes). Ryanair ne propose pas de services de correspondance, tandis que ceux que propose Aer Lingus sont très limités, ce qui entraîne de longs temps d'attente entre deux vols et rend les vols indirects encore moins attrayants pour les clients.
290. Ryanair suit cette approche et fait valoir que les services indirects dans le cadre de vols court-courriers n'exercent pas de contrainte concurrentielle sur les vols directs court-courriers, étant donné la durée limitée du voyage³⁰¹. La Commission conclut par conséquent que pour ce qui est de l'appréciation de l'opération envisagée, les vols indirects ne peuvent pas être considérés comme faisant partie du même marché que les vols directs sur les paires O&D identifiées.
291. Bien qu'il y ait de bonnes raisons d'exclure tout autant les vols indirects «avec escale» du marché en cause (notamment la durée de voyage plus longue), la Commission peut en définitive laisser cette question ouverte, puisqu'il n'y a que peu de vols «avec escale» proposés par les compagnies aériennes sur les paires O&D concernées et que, partant, l'appréciation au regard des règles de la concurrence ne changerait pas beaucoup quelle que soit la définition choisie. Le cas échéant, les vols «avec escale» seront examinés de façon plus détaillée dans le cadre de l'analyse concurrentielle de chaque liaison.

6.6. Possible inclusion d'autres moyens de transport

292. Dans des décisions antérieures, la Commission s'est penchée non seulement sur les services de transport *aérien* lors de la définition des marchés O&D en cause, mais aussi sur d'autres

²⁹⁹ Voir, par exemple, affaires M.3940 – Lufthansa/Eurowings, point 11; M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 16; M.3280 – Air France/KLM, point 20; British Airways/DanAir, point 10; M.2672 – SAS/Spainair.

³⁰⁰ Dans certains cas particuliers, des clients peuvent considérer des vols indirects sur des liaisons continentales plus longues (liaisons «moyen-courriers», voir affaire M.3940 – Lufthansa/Eurowings, point 11). Cela peut être le cas lorsque le vol direct ne permet pas un aller-retour dans la même journée. Étant donné que les liaisons moyen-courriers sont, en l'espèce (en particulier Dublin – Ténériffe qui est la seule liaison se chevauchant avec des durées de voyage bien supérieures à 3 heures et donc comparables aux vols entre l'Espagne et la Scandinavie identifiés comme moyen-courriers dans l'affaire M.2672 – SAS/Spainair, point 14), principalement des destinations touristiques, le besoin d'un voyage aller-retour dans la même journée ne joue pas ici de rôle significatif dans la prise de décision des clients (voir également Lufthansa/Swiss, point 17; M.3280 – Air France/KLM, point 20).

³⁰¹ Notification, point 236.

solutions de transport alternatives dans la mesure où elles sont substituables à un vol (concurrence intermodale)³⁰². Cela a été le cas dans des affaires où d'autres modes de transport sur le marché O&D concerné peuvent être considérés comme comparables en termes de prix, de qualité et de durée de voyage et peuvent par conséquent être considérés comme des substituts par les clients. L'enquête menée par la Commission sur l'opération envisagée a montré que la concurrence intermodale n'exerce pas de contraintes significatives sur les services de transport aérien régulier proposés par les parties à la concentration.

293. En particulier, étant donné que l'opération notifiée réunit deux compagnies aériennes actives au départ d'une île et attendu que, en l'espèce, toutes les paires O&D se chevauchant concernent des liaisons au départ/à destination de l'Irlande, la Commission a estimé que, d'après son enquête, les clients ont très peu de possibilités de substituer un vol au départ de l'Irlande par d'autres moyens de transport, qui nécessiteraient tous une durée de voyage bien supérieure à l'avion.
294. La solution de transport alternative la plus intéressante, au départ comme à destination de l'Irlande, par rapport au transport aérien identifiée dans des affaires antérieures était le trajet en *train à grande vitesse*, qui peut être comparable à un vol en termes de prix, de qualité et de durée de voyage³⁰³. Toutefois, en raison des caractéristiques géographiques de la présente affaire, cette solution alternative de transport n'est pas disponible pour les clients souhaitant voyager au départ ou à destination de l'Irlande. En l'absence de tunnel entre l'Irlande et le Royaume-Uni ou le continent, les connexions ferroviaires existantes sont indirectes et nécessitent la traversée de la mer d'Irlande en ferry. Même sur les destinations les plus proches, un trajet en train et ferry prendrait beaucoup plus de temps qu'un vol (par exemple, plus de 6 heures pour Dublin – Manchester³⁰⁴). En outre, les différences en termes de qualité du service proposé entre un vol et un voyage alliant train et ferry et comportant une traversée de la mer d'Irlande d'une heure ou plus semblent être plus importantes que celles entre une connexion ferroviaire (à grande vitesse) et un vol.
295. Il en va de même pour l'autre solution de transport possible que représente un voyage combinant *car et ferry*. Cela semble évident pour la plupart des liaisons *continentales*, qui relient souvent des distances de plus de 1000 km, et qui nécessiteraient de voyager dans des autocars et des ferries pendant plus de 24 heures. Même sur les liaisons les plus courtes entre Dublin et le Royaume-Uni, les contraintes concurrentielles exercées par les compagnies d'autocars sur les compagnies aériennes semblent être trop limitées pour justifier la définition d'un marché de produits commun englobant les vols aériens et les voyages en car/ferry. Bien qu'on ne puisse pas exclure que certains clients n'ayant vraiment aucune contrainte de temps peuvent considérer les deux solutions alternatives lorsqu'ils prévoient un voyage, la Commission n'a rien trouvé qui prouverait qu'une proportion substantielle des passagers aériens sur les liaisons concernées seraient prêts à opter pour un voyage en car et ferry en cas d'augmentation des prix des billets d'avion³⁰⁵. Même sur les liaisons les plus

³⁰² Voir, par exemple, les affaires M.3940 – Lufthansa/Eurowings, points 11, 51; M.3770 – Lufthansa/Swiss, points 12, 56; M.3280 – Air France/KLM, points 9, 71; voir également CJE, affaire 66/86 *Ahmed Saeed Flugreisen*, du 11 avril 1989, Rec. 1989, p. 803, point 40.

³⁰³ Voir, par exemple, les affaires M.3940 – Lufthansa/Eurowings, points 11, 51; M.3770 – Lufthansa/Swiss, points 12, 56; M.3280 – Air France/KLM, points 9, 71.

³⁰⁴ Voir www.bahn.de.

³⁰⁵ Bien que Ryanair mentionne dans la notification qu'il est «possible» d'inclure les ferries et les cars «dans certains contextes» dans une paire O&D (voir points 173 et 230/231 de la notification), la Commission n'a trouvé aucune preuve à l'appui d'une telle hypothèse. Il convient également de noter que Ryanair fait valoir dans la notification que les vols indirects sur les liaisons court-courriers devraient être définis

courtes, les durées de trajet en autocar et en ferry restent nettement plus longues que celles en avion (par exemple, quatre heures et demie pour Dublin – Manchester), et le produit lui-même (avec la traversée de la mer d’Irlande) est difficilement comparable à un vol dans un appareil de grande taille comme ceux exploités par Aer Lingus et Ryanair. Ni Ryanair ni Aer Lingus, ni aucun autre concurrent, ne prennent en compte les tarifs des ferries ou des autocars lorsqu’ils fixent le prix de leurs propres produits ou ont l’impression que les liaisons en ferry pourraient exercer des contraintes sur eux³⁰⁶.

296. On peut donc en conclure que, en l’espèce, les possibilités limitées de la substitution intermodale n’exercent aucune pression concurrentielle perceptible sur les compagnies aériennes actives sur les liaisons concernées et que ces services peuvent donc être laissés de côté pour l’analyse de la structure concurrentielle des paires de villes en cause.

6.7. Marché commun en matière de vols réguliers et de vols charters?

297. Ryanair suggère en outre d’inclure non seulement les services aériens dits «réguliers» (c’est-à-dire les services de transport aérien exploités selon des horaires réguliers et publiés), mais aussi, du moins sur certaines liaisons, les services de transport aérien dits «charters» ou non réguliers dans le marché de produits en cause. Les services aériens charters sont généralement définis comme des services de transport aérien s’effectuant en dehors d’horaires normaux, la plupart du temps par le biais d’un accord de location avec un client spécifique (par exemple, un voyageur). En effet, les compagnies charters avaient pour habitude de ne pas vendre de billets directement aux passagers, mais à des sociétés organisatrices de voyages qui affrétaient l’avion. Ces dernières proposaient le vol dans le cadre de *vacances à forfait*, dans lequel le prix payé comprend le transport, l’hébergement et d’autres services. Cependant, ces dernières années certaines compagnies charters ont commencé à vendre certaines de leurs places directement au consommateur final³⁰⁷, par exemple via Internet (ci-après dénommées des ventes de «vols secs»³⁰⁸).
298. Les compagnies charters desservent souvent des destinations où aucune compagnie aérienne régulière n’est présente et opèrent généralement de manière saisonnière avec une fréquence de vols relativement faible, pour répondre aux besoins des voyageurs (par exemple, une fois par semaine le samedi; uniquement pendant l’été ou seulement pendant la saison de ski). On distingue différents types d’activités proposées par les compagnies charters: ventes de places à des voyageurs (6.7.1), ventes de «vols secs» à des consommateurs finals (6.7.2) et ventes de «vacances à forfait» à des consommateurs finals (6.7.3).

6.7.1. Ventes de places aux voyageurs

299. Les compagnies charters vendent des places (ou des vols entiers) aux voyageurs, qui les

comme des marchés distincts en raison de la durée de vol plus longue d’un vol indirect. Les mêmes raisons (importante différence de durée), toutefois, s’appliquent par rapport aux voyages en avion et à ceux en car/ferry ou train/ferry.

³⁰⁶ Voir, par exemple, l’entretien avec CityJet (Air France), du 21.02.2007, (feuillet n° 6170), dans lequel CityJet évoque notamment la situation insulaire spécifique de Dublin, le «nombre insuffisant de liaisons par ferry» et l’absence de liaison ferroviaire.

³⁰⁷ Les «places» peuvent aussi être vendues aux consommateurs finals par des voyageurs qui les ont achetées auprès de la compagnie charter, voir par exemple ThomasCook pour FlyMonarch.

³⁰⁸ Dans des décisions antérieures, la Commission a également utilisé le terme «vols seuls» pour les ventes aux consommateurs finals de places de compagnies charters non liées à des vacances à forfait, voir, par exemple, l’affaire M.1494 – Sair Group/AOM, point 11.

intègrent ensuite dans des vacances à forfait³⁰⁹. Dans des décisions antérieures, la Commission a considéré la fourniture de places d'avion aux voyageurs («vente en gros») comme un marché distinct de celui de la fourniture de services de transport aérien régulier aux consommateurs finals³¹⁰. En effet, du point de vue de la demande, les conditions de marché du marché des ventes de places aux voyageurs diffèrent considérablement de celles s'appliquant au marché des ventes aux particuliers. Le marché des ventes de lots de places aux voyageurs est un marché *en amont* de celui des ventes de places aux particuliers. En conséquence, les conditions concurrentielles sur ce marché sont nettement différentes, étant donné que les voyageurs ont des exigences différentes des clients particuliers (par exemple, achat d'un grand nombre de places, négociation de rabais, en tenant compte des besoins des clients en termes d'horaires de vol, etc.). On peut donc en conclure que la «vente en gros» des lots de places aux voyageurs n'est pas le même que celui des services de transport aérien régulier destinés aux consommateurs finals.

6.7.2. *Marché des ventes de «vols secs» aux consommateurs finals*

300. Lorsque Ryanair affirme que les vols charters exercent une contrainte concurrentielle sur Ryanair/Aer Lingus sur certaines liaisons, la compagnie fait notamment référence aux ventes de «vols secs»³¹¹. De fait, les différences entre les ventes de «vols secs» des compagnies charters et les ventes «classiques» de places sur des vols réguliers semblent infimes. Quelques différences pourraient néanmoins justifier l'affirmation selon laquelle les ventes de vols secs proposés par les compagnies charters n'appartiennent pas au même marché que les ventes de services de transport aérien régulier destinés aux consommateurs finals (par exemple, fréquence limitée proposée par les compagnies aériennes, obligation fréquente de «séjour minimum» de 7 jours puisque les vols ne sont en général proposés que les week-ends, accès limité des compagnies charters aux clients de point à point «traditionnels» et à la clientèle d'affaires, etc.). Cependant, dès lors que les «vols secs» peuvent être réservés de manière individuelle (notamment sur Internet) pour une date donnée, il est difficile, du point de vue du consommateur, de distinguer ces places «charters» d'autres vols réguliers³¹². On ne peut donc exclure que les ventes de vols secs exercent une pression concurrentielle sur les services réguliers dans les pays où les compagnies charters proposent un nombre important de billets «vol sec» sur leurs vols charters.
301. La Commission observe toutefois que, si Ryanair semble laisser entendre qu'un certain nombre de compagnies charters proposent un nombre significatif de «vols secs» sur les liaisons de «loisirs» dont les services se chevauchent, elle n'a pas trouvé la preuve de compagnies charters ou de voyageurs proposant des vols secs à une plus grande échelle, ou ne serait-ce qu'à une échelle significative, en Irlande susceptibles d'exercer effectivement

³⁰⁹ Il convient de noter que les compagnies aériennes régulières vendent elles aussi, dans une mesure limitée, des lots de places aux voyageurs. Ce n'est cependant pas le cas de Ryanair. La concentration n'est donc pas susceptible d'avoir une incidence sur le marché des ventes de places aux voyageurs.

³¹⁰ Voir l'affaire M.1524 – Airtours/First Choice, points 34 à 50 (dans la mesure où ils ne sont pas concernés par la décision d'annulation du TPI); M.157 – AirFrance/Sabena, point 25; voir également les affaires M.1494 – Sair Group/AOM, point 11, et M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 20.

³¹¹ Voir, par exemple, le point 171 de la notification, auquel Ryanair évoque l'exemple de résidents irlandais possédant une maison de vacances (par exemple en Espagne), qui pourraient se tourner vers les compagnies charters pour acheter des «vols secs».

³¹² En ce qui concerne les ventes de vols secs, la distinction entre vols *réguliers* et *charters* est, dans une certaine mesure, trompeuse. En effet, bien qu'un vol puisse être considéré comme un «vol charter» car il est utilisé principalement par des clients ayant acheté des vacances à forfait, du point de vue d'un client ayant choisi un vol sec, le même vol sera considéré comme un vol «régulier» qu'il a réservé individuellement pour une date spécifique.

une contrainte sur le comportement des parties à la concentration.

302. Ryanair n'a pas soumis d'éléments convaincants pour corroborer son point de vue selon lequel elle subit une contrainte concurrentielle importante de la part des compagnies charters actives au départ de l'Irlande vers les destinations de vacances «au ski ou au soleil» et sur les services vers d'autres destinations³¹³. En particulier, Ryanair, tout en indiquant à la Commission quelques sites Internet contenant également des offres de vols secs par des compagnies charters³¹⁴, n'a pas communiqué d'éléments prouvant que d'autres compagnies charters que celles identifiées par la Commission proposent en effet des vols secs aux consommateurs finals sur les liaisons concernées à destination/au départ de Dublin, de Shannon ou de Cork dans une mesure beaucoup plus large que l'estimation faite par la Commission, sur la base des résultats de son enquête sur le marché.
303. Les divers procès-verbaux des réunions du conseil d'administration de Ryanair mentionnés³¹⁵, au cours desquelles les participants ont discuté, entre autres, de questions liées aux compagnies charters, ne se rapportent à aucune des liaisons O&D concernées au départ de Dublin³¹⁶ mais à [...] où, contrairement à l'Irlande, de nombreuses compagnies charters proposent un nombre important de vols secs.
304. La Commission ne conteste pas que Ryanair puisse être soumise à certaines contraintes concurrentielles de la part des compagnies charters sur certaines de ses liaisons britanniques ou, par exemple, allemandes. Néanmoins, la présente décision concerne exclusivement des liaisons au départ/à destination de l'Irlande. Les éléments de preuve fournis par Ryanair quant aux effets des compagnies charters sur sa liaison Glasgow – Barcelone ont donc une importance limitée pour cette décision³¹⁷. En outre, la récente décision de «l'OFT» dans l'affaire Flybe/BA Connect (dans laquelle l'OFT a estimé que les vols charters étaient susceptibles d'exercer une contrainte sur l'entité issue de la concentration Flybe-BA Connect sur la liaison reliant Birmingham à Genève) ne signifie pas que les vols charters exercent une contrainte similaire sur les liaisons irlandaises. En effet, ni «Glasgow – Barcelone», ni «Birmingham – Genève» ne sont des marchés pertinents dans le cadre de cette décision. Il s'agit de deux liaisons à destination/au départ du Royaume-Uni, pour lesquelles la Commission ne conteste pas qu'un certain nombre de compagnies charters

³¹³ Voir, par exemple, la réponse de Ryanair à la décision de la Commission en application de l'art. 6, point 1, alinéa c), pages 34 et 35; les observations de Ryanair «Additional Information on Charter Airlines» (Informations supplémentaires sur les compagnies aériennes) des 31.01.2007 et 07.02.2007; la note de synthèse de RBB sur les barrières à l'entrée, 20.02.2007, (feuillet n° 4135), pages 30 à 32.

³¹⁴ Voir par exemple les réponses à la communication des griefs, page 196/197.

³¹⁵ Voir les observations de Ryanair du 31.01.2007.

³¹⁶ En particulier, la Commission note qu'aucune des 36 références aux procès-verbaux du conseil d'administration de Ryanair et documents ou dépôts auprès de la SEC (commission américaine des opérations de bourse) ne mentionne de paire O&D concernée par la présente opération. Aucun des 7 dépôts auprès de la SEC portés à l'attention de la Commission par Ryanair n'identifie une ou plusieurs compagnies charters en tant que concurrents.

³¹⁷ Il convient toutefois de souligner que le fait que la part de «marché» d'un produit baisse si celui-ci est associé à un autre produit saisonnier (comme les vols charters) pendant la période durant laquelle le produit saisonnier est vendu (voir, par exemple, le document de RBB du 20.02.2007, feuillet n° 4135, page 31) n'indique pas nécessairement que les deux produits appartiennent à un même marché. La baisse de la part de marché peut n'être que le résultat de leur regroupement dans un même marché. Il est également tout à fait possible que les vols charters s'emparent simplement d'une demande *saisonnnière* de vacances à forfait (y compris les services associés) sans aucun impact direct sur les vols réguliers. Il se peut simplement que les clients préfèrent acheter le produit «vacances à forfait» en été, sans envisager un vol sec.

vendent des «vols secs» en quantités substantielles. À titre d'exemple, ThomasCook, My Travel, First Choice Airways et Monarch proposent toutes sur leur site Internet des vols au départ de nombreuses villes britanniques vers plusieurs destinations de vacances. Cependant, d'après l'enquête de la Commission menée sur le marché, les ventes de vols secs ont une place bien moins importante en Irlande, où en définitive seules quelques compagnies charters proposent des vols secs³¹⁸.

305. L'enquête menée sur le marché par la Commission a montré qu'il existe très peu de contraintes concurrentielles de la part des quelques compagnies charters vendant des «vols secs» aux particuliers sur les liaisons concernées au départ ou à destination de l'Irlande. De fait, la plupart des compagnies charters désignées comme étant un concurrent par Ryanair qui ont répondu au questionnaire de la Commission ont indiqué ne pas vendre à des consommateurs finals *quelque* billet «vol sec» que ce soit sur des vols irlandais pour *aucune* des liaisons où les services se chevauchent. La plupart des compagnies charters qui ont répondu ont indiqué qu'elles vendent leurs places pour des vols au départ de l'Irlande *exclusivement à des voyageurs*, qui les vendent ensuite aux clients finals dans le cadre d'un forfait vacances. Comme exposé à la section 6.7.1., les conditions sur ce marché de la «vente en gros» sont fondamentalement différentes de celles du marché des ventes aux consommateurs finals. Toutefois, certains voyageurs vendent bel et bien un petit nombre de vols secs à des clients finals.
306. La Commission n'a identifié que quelques compagnies charter (par exemple, XL Airways, MyTravel et FirstChoice) qui proposent directement ou par le biais de voyageurs un nombre limité de billets «vol sec» sur un nombre restreint de fréquences pour trois des liaisons concernées au départ de Dublin³¹⁹. Sur aucun marché le nombre de ces vols secs ne dépasse 0-5 %. La pression concurrentielle exercée par les ventes de «vols secs» sur toutes les liaisons au départ de l'Irlande semble dès lors négligeable. De fait, aucune compagnie charter ayant répondu à l'enquête menée sur le marché par la Commission n'a déclaré qu'elle ferait son entrée sur une liaison exploitée par Ryanair et/ou Aer Lingus si l'entité issue de la concentration décidait d'augmenter ses tarifs³²⁰. Enfin, la Commission observe que Ryanair et Aer Lingus ont toutes deux confirmé ne pas tenir compte des compagnies charters lorsqu'elles fixent les prix de leurs vols au départ de Dublin³²¹. Compte tenu de l'ampleur limitée des ventes de vols secs en Irlande, la question de savoir s'il faut ou non inclure les «vols secs» dans le marché en cause peut au final être laissée ouverte aux fins de la présente décision, étant donné que l'appréciation concurrentielle ne changerait pas quelle

318 FirstChoice, par exemple, estime que seulement 3 % de ses places sur des vols à destination/au départ d'Irlande sont vendues en tant que «vols secs» à des consommateurs finals; voir l'entretien avec FirstChoice du 8.3.2007, feuillet n° 6170).

319 L'impact concurrentiel limité de ces compagnies charters sur les parties sur les liaisons où la part du trafic charter (essentiellement des «vols non secs») est supérieure sera examiné plus en détail ci-après dans le cadre de l'analyse concurrentielle de ces liaisons individuelles.

320 Voir le questionnaire des 21, 23 et 28 novembre 2006 adressé aux compagnies charters, réponses aux questions 13(b) / 7, ainsi que les questions supplémentaires adressées aux compagnies charters pendant l'enquête de phase II. Il convient également de noter qu'une majorité des compagnies aériennes ont répondu que les compagnies charters n'exerceraient aucune pression concurrentielle sur Ryanair/Aer Lingus (voir le questionnaire du 6 novembre 2006 adressé aux compagnies régulières, réponses à la question 53).

321 Voir le procès-verbal de la réunion avec Ryanair à Dublin le [...] (feuillet n° 6170); les documents internes fournis par Ryanair contiennent des exposés sur les «principaux concurrents» de Ryanair [...]. Voir les documents appelés «Document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc» concernant les réunions tenues les [...], [...], [...], [...], [...], etc. (feuillet n° 629).

que soit la configuration retenue.

6.7.3. *Marché de l'organisation de voyages ou des «vacances à forfait»*

307. La Commission a également vérifié dans quelle mesure Ryanair et Aer Lingus peuvent subir la concurrence de la part des organisateurs de «vacances à forfait». Étant donné que Ryanair et Aer Lingus offrent la possibilité de réserver un hôtel et de louer un véhicule sur leur site internet, on pourrait affirmer que Ryanair et Aer Lingus sont présentes, du moins dans une certaine mesure, sur le marché des «vacances à forfait» et qu'elles exercent une pression sur les voyagistes et les compagnies charters, et inversement. Le marché des vacances à forfait a connu un changement ces dernières années. Les clients qui, il y a quelques années, ne pouvaient que réserver des vacances à forfait s'ils souhaitaient voyager à bas coûts vers certaines destinations, peuvent désormais réserver un vol bon marché sur une compagnie aérienne régulière sous la forme d'un produit acheté isolément, sans forfait vacances. Les compagnies charters et régulières³²² ainsi que des études indépendantes confirment que l'essor des transporteurs offrant des prestations minimales a eu une certaine incidence (négative) sur le modèle économique des voyagistes et des compagnies charters³²³ qui maintenant subissent la concurrence de ces transporteurs à bas coûts.
308. Le fait que les voyagistes soient affectés de manière négative par les transporteurs à prestations minimales ne signifie pas, néanmoins, que ces voyagistes exercent une quelconque pression concurrentielle sur les parties à la concentration. De fait, Ryanair ne prétend pas être présente sur le marché des vacances à forfait. Ryanair et Aer Lingus ne vendent pas ni ne facturent de formules d'hébergement ou de location de voitures, mais ont une commission si ces produits sont réservés via leur site Internet. À cet égard, leur prestation s'apparente à celle d'une agence de voyage. Il convient également de noter que le service proposé par les voyagistes va bien au-delà du produit qui peut être réservé sur le site Internet de Ryanair ou d'Aer Lingus (vol plus hôtel), puisqu'ils proposent un certain nombre de services supplémentaires (transfert aller retour entre l'aéroport et l'hôtel, guides, animation, assurance, etc.).
309. Pour évaluer si les compagnies charters ou les voyagistes exercent une contrainte concurrentielle significative sur les compagnies aériennes régulières (au-delà de la vente de «vols secs»), il est important de souligner qu'une telle contrainte toucherait uniquement les clients (i) qui veulent réserver un vol et un hôtel et (ii) qui auraient envisagé de réserver des vacances à forfait auprès d'un voyagiste ou d'une compagnie charter. De nombreux passagers voyageant avec Ryanair ou Aer Lingus n'ont cependant pas besoin d'un hôtel (notamment ceux qui rejoignent leur maison de vacances, ceux qui rendent visite à des amis ou à de la famille, etc.). Même les clients qui réservent un hôtel par le biais de Ryanair ou indépendamment ne considéreraient pas nécessairement les vacances à forfait comme une solution alternative, car ils peuvent ne pas vouloir payer pour les «services supplémentaires»

³²² Voir, par exemple, le questionnaire du 21, 23 et 28 novembre 2006 adressé aux compagnies charters, les réponses aux questions 15 à 18 ainsi que les questions supplémentaires adressées aux compagnies charters pendant l'enquête de phase II. Un certain nombre de participants ayant répondu à l'enquête menée sur le marché par la Commission ont indiqué que les anciens clients de vacances à forfait, ou du moins une partie, sont passés de la réservation par le biais d'une compagnie charter ou d'un voyagiste à la réservation directe de leurs propres vacances à forfait, en combinant un hôtel réservé séparément et un vol régulier auprès de Ryanair ou d'Aer Lingus.

³²³ Étude de l'autorité britannique de l'aviation civile «Low-Frills Carriers: Revolution or Evolution?» (Transporteurs à prestations minimales: révolution ou évolution?), 15 novembre 2006, CAP 770, 2.33 et suiv.

d'un voyageur tels que les transferts aéroport-hôtel, les guides, l'animation, etc. Les résultats de l'enquête auprès de la clientèle menée par la Commission à l'aéroport de Dublin ont également montré qu'aucun passager voyageant vers des destinations de «loisirs» ou dites de vacances «ski et soleil» n'a considéré les compagnies charters comme une solution alternative. Cela confirme que les vacances à forfait sont un produit nettement différent.

310. La Commission conclut par conséquent que les ventes de vacances à forfait proposées par les compagnies charters et les voyageurs n'appartiennent pas au même marché que les services de transport aérien régulier fournis par Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons concernées.

6.7.4. Conclusion concernant la concurrence de la part des compagnies charters

311. La Commission conclut dès lors que la plupart des services proposés par les compagnies charters n'appartiennent pas au même marché que les services de transport aérien régulier (ventes de vacances à forfait, ventes de places à des voyageurs). On peut laisser ouverte la question de savoir si les ventes de vols secs font partie du même marché en cause, car l'appréciation faite sous l'angle de la concurrence s'en trouverait inchangée.

6.8. Marché distinct pour les passagers non sensibles au facteur temps et les passagers sensibles au facteur temps?

312. Dans plusieurs décisions antérieures concernant le transport aérien de passagers, la Commission a défini des marchés distincts pour les passagers «sensibles au facteur temps» et pour ceux «non sensibles au facteur temps»³²⁴. Les passagers sensibles au facteur temps ont été définis comme des passagers dont la principale préoccupation est d'arriver à leur destination dans le délai le plus court possible, qui ne disposent d'aucune souplesse en termes d'horaires de départ/d'arrivée et qui ont besoin que la compagnie leur offre la possibilité de changer leur réservation au dernier moment (ce que l'on appelle des «billets non soumis à restrictions»)³²⁵. Afin de faire la différence entre les deux types, la Commission a regroupé les passagers voyageant sur des billets «non soumis à restrictions» dans la catégorie des passagers sensibles au facteur temps et les passagers restants dans la catégorie de ceux non sensibles au facteur temps.
313. Toutes les décisions antérieures de la Commission concernaient au moins un transporteur en réseau. Ce n'est pas le cas ici dans la mesure où Ryanair et Aer Lingus sont toutes deux des compagnies aériennes de point à point offrant des prestations minimales. Cette différence est particulièrement importante car l'une des caractéristiques types des transporteurs à prestations minimales, par rapport aux compagnies en réseau offrant un service complet à bord, est que leur structure tarifaire est beaucoup plus simple. C'est également le cas en l'espèce, où Ryanair comme Aer Lingus³²⁶ ont choisi de commercialiser leurs services seulement sous la forme de billets aller simple soumis à restrictions pour lesquels, à tout moment et pour un même vol, il n'y a qu'un seul prix. Cela veut donc dire qu'Aer Lingus et Ryanair ont renoncé à la possibilité d'appliquer des

³²⁴ Voir les affaires M.3940 – Lufthansa/Eurowings, point 12; M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 15; M.3280 – Air France/KLM, point 19; la question a été laissée ouverte dans l'affaire COMP/JV 19 – KLM/Alitalia, point 21.

³²⁵ Voir COMP/JV 19 – KLM/Alitalia, point 21.

³²⁶ Sur son réseau européen, Aer Lingus émet exclusivement des billets aller simple soumis à restrictions, à l'exception des billets émis en vertu de contrats conclus avec des entreprises. Comme expliqué ci-dessus, ce type de contrats ne représente qu'une proportion négligeable du chiffre d'affaires d'Aer Lingus.

prix différents en fonction des clients sur la base, par exemple, de billets soumis/non soumis à restrictions ou de la règle dite de la «nuit du samedi sur place³²⁷».

314. Il est incontestable qu'il existe différents types de passagers, comme l'explique Ryanair dans la notification et dans plusieurs de ses observations. De nombreuses distinctions peuvent être faites à cet égard. Par exemple:
- (10) la distinction que la Commission a jugée pertinente, dans des affaires antérieures, entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux n'y étant pas;
 - (11) la distinction entre les passagers d'affaires et les passagers de loisirs;
 - (12) la distinction entre les clients moins sensibles aux prix et ceux davantage sensibles aux prix (clients des vols «à prestations minimales»);
 - (13) dans les passagers de loisirs, la distinction entre les passagers partant en vacances et ceux rendant visite à des amis ou des parents; ou
 - (14) sur certaines liaisons, notamment entre l'Irlande et les pays d'Europe orientale, le trafic de passagers associé aux nombres croissants de migrants prenant part à l'économie dynamique de l'Irlande.
315. La proportion de passagers dans les groupes ou sous-groupes susmentionnés peut varier d'une liaison à une autre, de même que les exigences ou préférences des passagers de ces groupes ou sous-groupes. Par conséquent, en l'espèce, la question essentielle est de savoir si des marchés distincts reflétant différents types de passagers doivent être identifiés afin d'apprécier les effets concurrentiels de l'opération envisagée et, si oui, d'après quelle distinction. En effet, le fait que la présente opération, contrairement à des affaires de concentrations antérieures, concerne en particulier les clients empruntant des vols de point à point sur des compagnies à prestations minimales représente une différence significative par rapport à des affaires de concentrations précédemment appréciées par la Commission. On peut présumer que les clients des compagnies à prestations minimales ont dans une certaine mesure des préférences différentes de celles des clients de transporteurs en réseau plus chers. Par exemple, l'enquête menée sur le marché par la Commission a montré que les clients des compagnies à prestations minimales sont généralement plus disposés à faire le trajet jusqu'à des aéroports «secondaires» éloignés afin de trouver des billets moins chers³²⁸.

³²⁷ La règle de la «nuit du samedi sur place» est une restriction type imposée sur les billets aller-retour: ces billets ne sont valables que si le passager passe la nuit du samedi au dimanche sur place, entre les trajets aller et retour du billet. Cette règle est utilisée pour différencier les passagers voyageant pour affaires de ceux qui voyagent dans le cadre de leurs loisirs. Ces derniers sont a priori (i) plus disposés que les passagers d'affaires à passer la nuit du samedi ailleurs que chez eux et (ii) plus sensibles aux prix. Par conséquent, les billets aller-retour soumis à la règle de la nuit du samedi sur place sont généralement moins chers.

³²⁸ Voir notamment, à titre d'exemple qui résume les conclusions de la Commission, l'entretien avec Aer Arann, feuillet n° 6170: «...les zones de chalandise des compagnies peuvent varier de façon significative. En particulier, la zone de chalandise des transporteurs à bas coûts peut être bien plus étendue que celle des transporteurs en réseau car les clients sont prêts à parcourir une distance plus longue jusqu'à un aéroport pour prendre un de ses vols à bas coûts». D'après les concurrents, les passagers non sensibles au facteur temps (qui peuvent être considérés comme représentant la majorité des passagers d'Aer Lingus et de Ryanair, voir l'annexe I) sont bien plus disposés à substituer des aéroports principaux par des aéroports

6.8.1. *La distinction entre les passagers sensibles au facteur temps et les passagers non sensibles au facteur temps*

316. L'une des possibilités pour étudier les préférences de la clientèle principalement concernée par cette concentration pourrait être de la classer en tant que clientèle «peu sensible au facteur temps» suivant la distinction utilisée dans des affaires de concentrations passées. Toutefois, dans ses décisions antérieures, la Commission avait déjà constaté que la différence, auparavant bien «nette», entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux n'y étant pas s'était de plus en plus estompée ces dernières années, notamment parce que les clients d'affaires font désormais plus attention aux prix en raison de la possibilité qui leur est maintenant offerte de réserver des vols moins chers auprès de transporteurs à prestations minimales³²⁹. Ces transporteurs assurent certaines liaisons entre des paires de villes avec un nombre de fréquences relativement élevé et sont par conséquent devenus plus intéressants pour la clientèle d'affaires. De fait, jusqu'à 40 % des clients «d'affaires» ayant répondu à l'enquête de la Commission ont mentionné que le critère du «meilleur tarif» avait motivé l'achat de leur billet. Cette proportion est inférieure aux 62 % de passagers de loisirs qui mentionnent ce même critère, mais reste significative. De plus, c'est le deuxième facteur le plus souvent cité, après celui du «meilleur horaire» (48 %). La proximité de l'aéroport par rapport à la destination finale n'a été évoquée que par 30 % des passagers d'affaires et les «programmes de fidélisation» par seulement 5 %. Cela souligne l'importance limitée des programmes de fidélisation pour la clientèle d'affaires sur les liaisons court-courriers appréciées dans la présente affaire.
317. En outre, ni Ryanair ni Aer Lingus ne pratique de discrimination tarifaire par rapport aux passagers sensibles au facteur temps et à ceux qui n'y sont pas en proposant des billets non soumis à restrictions en même temps que des billets soumis à restrictions. Les conséquences de cette absence de distinction sont au nombre de deux. En premier lieu, cela soulève la question de comment, le cas échéant, identifier et faire la distinction entre les passagers sensibles au facteur temps et ceux n'y étant pas aux fins de la présente appréciation. En deuxième lieu, on peut se demander en quoi une évaluation distincte serait pertinente en l'absence d'un service sur mesure appliquant la discrimination tarifaire correspondante entre ces deux catégories de passagers. Cela s'explique par le fait que, en l'absence de ladite discrimination, les passagers seraient concernés à tous les niveaux, qu'ils soient ou non sensibles au facteur temps, par une hausse ou une baisse des prix de la part de Ryanair ou d'Aer Lingus³³⁰.
318. Une évaluation distincte pour les passagers sensibles au facteur temps et pour ceux n'y étant pas semble d'autant moins pertinente en l'espèce que Ryanair et Aer Lingus ont toutes deux sciemment choisi de ne pas faire véritablement de différence entre ces catégories de passagers. Aer Lingus a changé sa politique de prix, passant d'une structure tarifaire complexe similaire à celle que les transporteurs en réseau continuent d'appliquer

secondaires que les clients sensibles au facteur temps; voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

³²⁹ Voir, par exemple, les affaires M.3280 – Air France/KLM, point 19; M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 15. Cette tendance a également été confirmée par l'enquête menée sur le marché dans le cadre de la présente affaire – Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, questions 20 et 21.

³³⁰ Il y a lieu de remarquer que la possibilité de pratiquer une discrimination tarifaire entre différents groupes de clients était la principale raison, dans des décisions antérieures, de définir des marchés distincts pour les passagers sensibles au facteur temps et ceux n'y étant pas (voir en particulier l'affaire M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 15).

à l'heure actuelle à une structure tarifaire simplifiée avec uniquement des billets aller simple soumis à restrictions.

319. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère que la distinction entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps est dépourvue de pertinence pour l'appréciation de la présente opération.

6.8.2. *La distinction entre les passagers d'affaires et les passagers de loisirs*

320. Dans la notification et plusieurs observations ultérieures, Ryanair affirme que la distinction entre les passagers *d'affaires* et les passagers *de loisirs* est pertinente pour apprécier la présente affaire. Pour étayer ses arguments, Ryanair évoque la récente décision Flybe/BA Connect rendue par l'OFT, dans laquelle cette dernière a évalué séparément, dans une certaine mesure, les effets de la concentration Flybe/BA Connect sur les passagers d'affaires.
321. La Commission observe que, comme pour la distinction entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps, ni Ryanair ni Aer Lingus ne cherche à faire de différence entre les passagers d'affaires et les passagers de loisirs. Les billets sont à vendre aux mêmes conditions pour les deux groupes de passagers³³¹. Les deux compagnies ont choisi de vendre leurs billets en aller simple, ce qui signifie qu'elles ne peuvent appliquer des tarifs différents aux passagers sur la base de la règle de la «nuit du samedi sur place». De même que pour la distinction entre passagers sensibles au facteur temps et passagers non sensibles au facteur temps, il y a deux conséquences. En premier lieu, cela soulève la question de savoir comment, le cas échéant, identifier et faire la distinction entre les passagers de loisirs et les passagers d'affaires aux fins de la présente appréciation. En deuxième lieu, on peut se demander en quoi une évaluation distincte serait pertinente en l'absence d'un service sur mesure appliquant la discrimination tarifaire correspondante entre ces deux catégories de passagers. Cela s'explique par le fait que, en l'absence de ladite discrimination, les passagers seraient concernés à tous les niveaux, qu'ils soient d'affaires ou de loisirs, par une hausse ou une baisse des prix de la part de Ryanair ou d'Aer Lingus.
322. La Commission constate à cet égard que Ryanair et Aer Lingus transportent toutes deux des passagers d'affaires et des passagers de loisirs. L'enquête auprès de la clientèle menée par la Commission confirme que des proportions importantes de passagers de loisirs et de passagers d'affaires considèrent les services de Ryanair comme une solution alternative possible à ceux d'Aer Lingus, et inversement. Sur l'ensemble des personnes interrogées, respectivement 25,6 % et 20,7 % des passagers d'Aer Lingus et de Ryanair voyagent pour des raisons professionnelles. De plus, 51,9 % des passagers d'affaires de Ryanair considéraient Aer Lingus comme une solution alternative. À l'inverse, 43,2 % des passagers d'affaires d'Aer Lingus considéraient Ryanair comme une solution alternative. Cette proportion est de fait légèrement supérieure à celle des clients de loisirs (vacances) ou «rendant visite à des proches» qui considéraient Ryanair comme une

³³¹ Il convient de noter qu'Aer Lingus transporte également, mais uniquement dans une très moindre mesure, ce que l'on appelle de la «clientèle d'entreprise», c'est-à-dire des clients qui peuvent réserver des billets bénéficiant d'une souplesse maximale en vertu d'un contrat-cadre conclu avec de grandes entreprises clientes. Ces ventes ne s'appliquent cependant qu'aux clients ayant conclu un contrat-cadre et ne représentent que moins de 5 % de son chiffre d'affaires total (voir le courrier électronique d'Aer Lingus du 27 mars 2007, feuillet n° 6350). Elles ne sont donc pas un moyen adéquat de conquérir tous les passagers sensibles au facteur temps d'Aer Lingus.

solution alternative, respectivement 42 % et 40 %. Pour les passagers de Ryanair, le pourcentage ayant envisagé Aer Lingus est globalement similaire, s'élevant à 43 % pour les passagers de loisirs (vacances) et de 33 % pour les passagers rendant visite à des amis/parents. Par conséquent, il ne semble pas y avoir de rapport clair entre les différences dans les besoins ou préférences des passagers d'affaires ou de loisirs, d'une part, et la différenciation entre les services de Ryanair et d'Aer Lingus, d'autre part.

323. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère qu'il n'y a pas lieu, aux fins de la présente affaire, de définir des marchés distincts pour les passagers d'affaires et les passagers de loisirs ³³².

6.8.3. *Marché pour les «clients réservant tardivement»?*

324. Confrontée aux difficultés décrites à la section 6.8.1. et 6.8.2., concernant les passagers sensibles au facteur temps par rapport à ceux n'y étant pas et les passagers d'affaires par rapport aux passagers de loisirs, la Commission a examiné si d'importants groupes de passagers pouvaient être identifiés sur la base du délai écoulé entre la réservation et le départ aux fins de la définition du marché. En particulier, la Commission a considéré la proportion de passagers ayant réservé leur vol sept jours³³³ ou moins avant le départ, ci-après les «réservations tardives».
325. Il semblerait que la proportion de réservations tardives varie entre les liaisons de «loisirs» à destination du continent (généralement entre 5 et 15 %) et les neuf liaisons Irlande – Royaume-Uni (entre 10 et 30 %). Par ailleurs, il n'y a pas de différences majeures dans la proportion de réservations tardives pour Ryanair et Aer Lingus concernant les liaisons individuelles où les services se chevauchent (voir pour plus de détails l'analyse concurrentielle de chaque liaison).
326. Toutefois, il est difficile de savoir si les différences de prix des billets, que ce soit pour les réservations faites longtemps à l'avance ou les réservations tardives, témoignent d'une réelle discrimination tarifaire de la part des transporteurs³³⁴. Pour Ryanair ainsi que pour Aer Lingus, les bas tarifs restent disponibles sur certains vols pratiquement jusqu'au départ. C'est notamment le cas des vols pour lesquels la demande (taux de remplissage) est plus faible. En revanche, sur d'autres vols, seuls des billets aux tarifs relativement élevés peuvent être réservés plusieurs semaines avant le départ. C'est le cas des vols pour lesquels la demande est forte³³⁵.
327. En conséquence, la Commission conclut qu'aucune distinction pertinente ne peut être faite pour évaluer les effets concurrentiels de l'opération envisagée sur la base d'une approche «délai entre la réservation et le départ».

³³² La Commission a toutefois pris en compte les différences entre les deux groupes de clients lorsque celles-ci étaient jugées pertinentes pour l'analyse concurrentielle.

³³³ La raison d'être de cette approche «délai par rapport au départ» réside dans le fait que les transporteurs à prestations minimales comme Ryanair ou Aer Lingus ont tendance à augmenter le prix des billets pour un vol donné à mesure que celui-ci se remplit. Les personnes qui réservent tardivement paient souvent plus cher, ce qui aurait pu constituer une forme de discrimination tarifaire significative en l'espèce.

³³⁴ Voir le procès-verbal de la réunion avec Ryanair à Dublin le 6 février 2007, feuillet n° 6170.

³³⁵ Pour plus de détails sur les systèmes de gestion du rendement de Ryanair et d'Aer Lingus, voir la section 7.4.1.

6.8.4. *Marché distinct pour les clients «sensibles aux prix» (empruntant des vols «à prestations minimales»)?*

328. La clientèle de Ryanair et d'Aer Lingus semble être plus sensible aux prix que, par exemple, les clients des transporteurs en réseau ou des compagnies qui ciblent la clientèle d'affaires (comme CityJet ou Aer Arann), offrant un niveau de service supérieur mais faisant payer des tarifs plus élevés que les parties à la concentration. La Commission a par conséquent également envisagé de faire la distinction entre les clients qui sont plutôt insensibles aux prix (par exemple, à nouveau les clients d'affaires) et ceux qui sont davantage sensibles aux prix (clients des vols «à prestations minimales»). En effet, le fait que la présente opération, contrairement à des affaires de concentrations antérieures, concerne principalement les clients voyageant avec des compagnies à prestations minimales représente une différence significative par rapport à des affaires de concentrations précédentes. L'enquête menée sur le marché par la Commission a montré, par exemple, que les clients des compagnies à prestations minimales sont généralement plus disposés à faire le trajet jusqu'à des aéroports «secondaires» éloignés afin de trouver des billets moins chers³³⁶.
329. Toutefois, bien que la Commission admette à nouveau que les clients «sensibles aux prix» (qui voyagent généralement avec des compagnies à bas coûts) et les clients «insensibles aux prix» (qui voyagent généralement avec des transporteurs en réseau) peuvent avoir des préférences et des besoins différents, il n'y a pas lieu de définir deux marchés distincts sur cette distinction dans la présente affaire. En effet, on peut se demander si les clients «insensibles aux prix» au sens strict existent réellement, et en tout état de cause il n'est pas possible de définir une «ligne de séparation» distinguant les clients plutôt «sensibles aux prix» des clients plutôt «insensibles aux prix».

6.8.5. *Conclusion*

330. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que, bien que la grande majorité des clients empruntant des vols à prestations minimales de Ryanair et d'Aer Lingus sur les liaisons se chevauchant soient plutôt non sensibles au facteur temps et qu'ils voyagent pour des raisons personnelles³³⁷, il n'y a pas lieu de définir des marchés distincts pour différentes catégories de passagers, que ce soit selon une distinction entre passagers sensibles et passagers non sensibles au facteur temps, passagers d'affaires et passagers de loisirs ou selon l'approche «délai entre la réservation et le départ».
331. Cette conclusion est toutefois sans préjudice de l'existence réelle de différents groupes de passagers. Toute différence éventuelle entre les groupes de passagers est examinée dans le cadre de l'appréciation concurrentielle de chacune des paires O & D en cause à la section 7.9.

³³⁶ Voir par exemple l'entretien avec Aer Arann, feuillet n° 6170, qui résume les conclusions de la Commission à cet égard: «...les zones de chalandise des compagnies peuvent varier de façon significative. En particulier, la zone de chalandise des transporteurs à bas coûts peut être bien plus étendue que celle des transporteurs en réseau car les clients sont prêts à parcourir une distance plus longue jusqu'à un aéroport pour prendre un de ses vols à bas coûts». D'après les concurrents, les passagers «non sensibles au facteur temps» (qui peuvent être considérés comme représentant la majorité des passagers d'Aer Lingus et de Ryanair, voir notamment l'annexe I) sont bien plus disposés à substituer des aéroports principaux par des aéroports secondaires que les clients «sensibles au facteur temps»; voir par exemple les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 22.

³³⁷ Voir l'annexe I, réponses à la question 5 de l'enquête auprès des clients.

6.9. Conclusion

332. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime qu'aux fins de l'appréciation de l'opération envisagée les marchés en cause sont ceux des services directs³³⁸ de transport aérien régulier de passagers entre un point (ou une région) d'origine donné et un point (ou une région) de destination donné³³⁹.
333. Compte tenu des services actuellement proposés par les parties à la concentration, l'opération envisagée conduirait à de réels chevauchements des services entre les parties à la concentration sur les marchés suivants :
- (i.) services de transport aérien régulier de passagers entre Dublin et Alicante, Barcelone, Berlin, Bilbao/Vitoria, Birmingham, Bologne, Bruxelles, Édimbourg, Faro, Francfort, Glasgow, Hambourg/Lübeck, Cracovie, Londres, Lyon, Madrid, Malaga, Manchester, Marseille, Milan, Newcastle, Paris, Poznań, Riga, Rome, Salzbourg, Séville, Ténériffe, Toulouse/Carcassonne, Venise, Vienne/Bratislava et Varsovie;
 - (ii.) services de transport aérien régulier de passagers entre Cork et Londres ainsi que Cork et Manchester;
 - (iii.) services de transport aérien régulier de passagers entre Shannon et Londres.
334. En outre, l'opération envisagée peut poser problème sur les marchés suivants où actuellement une seule des parties à la concentration est active:
- (i.) services de transport aérien régulier de passagers entre Dublin et Aberdeen, Alghero, Almeria, Amsterdam, Athènes, Biarritz, Bournemouth, Brême, Bydgoszcz, Billund, Blackpool, Bordeaux, Bristol, Budapest, Cork, Doncaster, Dubrovnik, Düsseldorf, Eindhoven, Friedrichshafen, Gdansk, Genève, Göteborg, Jersey, Karlsruhe, Kaunas, Lanzarote, La Rochelle, Lisbonne, Łódź, Malmö, Malte, Munich, Nantes, Naples, Nice, Oslo, Palma de Mallorca, Pise, Porto, Prague, Pula, Rennes, Rzeszów, Saint-Jacques-de-Compostelle, Shannon, Stockholm, Tampere, Trapani, Valence, Vilnius, Wrocław, Zurich;
 - (ii.) services de transport aérien régulier de passagers entre Shannon et Alicante, Barcelone, Biarritz, Birmingham, Bournemouth, Bristol, Bruxelles, Düsseldorf, Édimbourg, Faro, Francfort, Glasgow, Cracovie, Łódź, Madrid, Malaga, Manchester, Milan, Nantes, Paris, Rome, Toulouse/Carcassonne, Venise, Wrocław; vols entre Cork et Alicante, Amsterdam, Barcelone, Berlin, Birmingham, Faro, Lanzarote, Malaga, Madrid, Nice, Paris, Prague, Rome, Ténériffe, Varsovie.

7. ÉVALUATION DE LA CONCURRENCE

7.1. Introduction

335. Ces dernières années, la Commission a eu affaire à un certain nombre de concentrations de compagnies aériennes. Cependant, la présente affaire diffère par bien des aspects de ces affaires passées. Toutes les affaires précédentes concernaient principalement la concentration de deux transporteurs dont les principaux centres d'opérations étaient situés dans des aéroports distincts, souvent dans différents pays, et posaient problème sur

³³⁸ Voir la section 6.5.

³³⁹ Voir la section 6.3.

un nombre relativement limité de liaisons où les services se chevauchent. En revanche, la présente concentration concerne les deux principales compagnies en Irlande disposant d'une base dans un même aéroport, à savoir l'aéroport de Dublin. En conséquence, la concentration pose problème sur un nombre significatif de liaisons dont les services se chevauchent, qui ont toutes un point d'origine commun. En effet, *toutes* les liaisons affectées par la présente affaire sont au départ ou à destination de l'Irlande.

336. De plus, alors que les affaires antérieures concernaient des compagnies aériennes dotées de réseaux complémentaires et de modèles opérationnels³⁴⁰, la présente opération est la première affaire dans laquelle la Commission doit évaluer une concentration réunissant deux compagnies aériennes qui fonctionnent selon le modèle économique à prestations minimales/bas prix³⁴¹ et qui sont spécialisées dans les services de point à point intra-européens. Au niveau européen, la concentration réunit deux des plus importants transporteurs européens offrant un service à bord minimal. Selon l'AEA (l'Association des compagnies aériennes européennes), Ryanair et Aer Lingus se sont classées respectivement au premier et au troisième rang en termes de nombre hebdomadaire de places avec prestations minimales vendues au cours de l'été 2006³⁴².
337. Les précédentes affaires relatives à des compagnies aériennes concernaient principalement des concentrations qui associaient des modèles d'exploitation et des réseaux complémentaires, par exemple des transporteurs en réseau exploitant un système en étoile et des compagnies charters/voyagistes³⁴³, des transporteurs en réseau et des compagnies aériennes régionales de moindre importance³⁴⁴ ou, dans certains cas, deux transporteurs en réseau (l'un de taille importante et l'autre de taille plus réduite)³⁴⁵.
338. Le fait que Ryanair et Aer Lingus disposent d'une base importante à l'aéroport de Dublin, où elles sont les deux compagnies aériennes dominantes avec des activités d'ampleur similaire, et qu'elles fonctionnent selon un modèle analogue de services de point à point / à prestations minimales a un effet significatif sur la nature de la concurrence qu'elles exercent l'une sur l'autre, qui disparaîtrait suite à la concentration envisagée. Comme exposé ci-dessous dans le détail, la position de force de ces deux compagnies aériennes dans les mêmes aéroports associée à leur modèle économique à prestations minimales/bas prix augmenterait les barrières déjà importantes à l'entrée pour les concurrents réels et potentiels ou entraverait l'expansion de ces derniers³⁴⁶. Étant donné que la nature de la concurrence dans le secteur du transport aérien en général, et entre

³⁴⁰ Par exemple, la concentration d'un transporteur en réseau fonctionnant selon un modèle en étoile avec une compagnie charter ou un voyageur (voir les affaires M.2218 - British Airways/Thomas Cook; M.1354 - Sair (Swissair)/LTU; M.1128 - KLM/Martinair; M.2093 - Airtours/FTI; M.1524 - Airtours/First Choice), la concentration d'un transporteur en réseau et d'une petite compagnie aérienne régionale (voir les affaires M.157 - Air France/Sabena; M.278 - British Airways /DanAir; M.857 - British Airways /Air Liberté; M.806 - BA / TAT; M.1855 - Singapore /Virgin; M.1494 - Sair (Swissair)/AOM; M.3940 - Lufthansa Eurowings) ou la concentration de deux transporteurs en réseau, un petit et un plus grand (voir les affaires IV/JV.19 - KLM /Alitalia; COMP M.3770 - Lufthansa/Swiss; M.562 - Swissair/Sabena).

³⁴¹ Voir le point X ci-dessus.

³⁴² Voir l'annuaire 2006 de l'Association of European Airlines, page 10.

³⁴³ Voir les affaires M.2218 - British Airways/Thomas Cook; M.1354 - Sair (Swissair)/LTU; M.1128 - KLM/Martinair; M.2093 - Airtours/FTI; M.1524 - Airtours/First Choice.

³⁴⁴ Affaires M.157 - Air France/Sabena; M.278 - British Airways /DanAir, M.857 - British Airways /Air Liberté; M.806 - BA / TAT; M.1855 - Singapore /Virgin; M.1494 - Sair (Swissair)/AOM; M.3940 - Lufthansa Eurowings.

³⁴⁵ Voir les affaires IV/JV.19 - KLM /Alitalia; COMP M.3770 - Lufthansa/Swiss; M.562 - Swissair/Sabena.

³⁴⁶ Voir la section 7.8.

Ryanair et Aer Lingus en particulier, n'est pas statique mais *dynamique*, cela s'applique non seulement aux marchés où les deux parties à la concentration sont actuellement actives, mais aussi à d'autres liaisons exploitées uniquement par Ryanair ou Aer Lingus au départ de Dublin à ce jour³⁴⁷.

339. Dans l'évaluation de la concurrence exposée ci-après, la Commission analyse en premier lieu les *parts de marché* concernant les liaisons proprement dites sur lesquelles Ryanair et d'Aer Lingus se chevauchent (section 7.2), et examine le degré de *proximité de la concurrence* entre Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons concernées (section 7.3) et si les deux compagnies *sont réellement en concurrence* dans la pratique (section 7.4). Puis la Commission décrit les conséquences de la concentration pour la *concurrence réelle* entre Ryanair et Aer Lingus (section 7.5) ainsi que les conséquences pour les liaisons où elles sont des *concurrents potentiels* (section 7.6). La Commission évalue ensuite les *possibilités de changement* et le *pouvoir d'achat* des clients d'Aer Lingus et de Ryanair (section 7.7), ainsi que les *barrières à l'entrée* existantes et la probabilité que les *concurrents existants* compensent la perte de concurrence attendue (section 7.8). Puis la Commission analyse chaque effet de la concentration sur chacune des paires de liaisons («*analyse liaison par liaison*», section 7.9) et enfin considère si des *gains d'efficacité* sont susceptibles de compenser le préjudice concurrentiel (section 7.10).

7.2. La concentration entraîne des parts de marché très élevées sur un nombre important de liaisons

340. Aer Lingus et Ryanair représentent la part la plus importante du trafic passager dans les aéroports de Dublin, de Shannon et de Cork. Les deux compagnies représentaient respectivement [30-40]* % et [30-40]* % de tous les passagers en partance de Dublin en 2005, contre [moins de 5 %]* pour British Midlands et [moins de 5]* % pour Lufthansa. En tenant compte uniquement du trafic intra-européen, les parts de marché de Ryanair et d'Aer Lingus atteignent respectivement [40-50]* % et [30-40]* %. Ryanair et Aer Lingus desservent également le nombre le plus important de destinations au départ de Dublin, avec à elles deux plus de 110 aéroports de multiples destinations en Europe et 80 % de tout le trafic intra-européen. La nouvelle entité deviendrait le plus important transporteur court-courrier dans les aéroports de Cork et de Shannon. À partir de ces derniers, elles desservent un total d'environ 20 aéroports de destination, étant de loin l'opérateur le plus important.

7.2.1. La concentration crée un monopole sur 22 liaisons et entraîne des parts de marché supérieures à 60 % sur toutes les liaisons restantes

341. Les services de Ryanair et d'Aer Lingus se chevauchent actuellement sur 35 liaisons³⁴⁸.

³⁴⁷ Les deux compagnies aériennes cherchent en permanence à optimiser l'utilisation de leur flotte et de leurs équipages, étant donné que ce sont des coûts fixes. En conséquence, elles ajustent constamment le nombre de liaisons qu'elles exploitent (et les fréquences sur ces liaisons) à partir d'une plate-forme ou d'une base donnée. Cela est illustré par le fait que le nombre proprement dit de liaisons dont les services se chevauchent ait changé considérablement par le passé et serait même différent si la concentration avait été notifiée quelques mois plus tôt ou plus tard (et qu'il ait effectivement changé durant l'enquête de la Commission: depuis la décision au titre de l'article 6, point 1, alinéa c), Dublin – Bristol ne figure plus parmi les liaisons dont les services se chevauchent car Aer Lingus en a cessé l'exploitation fin mars 2007). Voir dans le détail la section 7.6 sur la concurrence potentielle.

³⁴⁸ Il convient de noter que les services de point à point de Ryanair et d'Aer Lingus sont régulièrement ajustés et modifiés.

Le tableau 2 présente une synthèse des chevauchements et des parts de marché³⁴⁹ des parties à la concentration et de leurs principaux concurrents.

³⁴⁹ Les parts de marché figurant dans le tableau, à l'exception de Dublin-Paris et de Dublin-Francfort, sont calculées sur la base de la capacité offerte sur la liaison (places/semaine). Eu égard aux dernières données relatives aux passagers concernant les parties et leurs concurrents, la Commission ne dispose que de celles relatives à la saison Été 2006. Depuis, un certain nombre de changements se sont produits dans la structure des marchés (notamment des concurrents se retirant ou l'une des parties à la concentration faisant son entrée sur la liaison). Les données sur la capacité réelle donnent par conséquent l'«image» la plus précise qui soit de la structure actuelle de chacun des marchés. En outre, ces parts de marché correspondent pour l'essentiel aux parts de marché calculées d'après les chiffres réels de passagers de point à point (pour les liaisons où ces chiffres sont déjà disponibles), à l'exception de notamment *deux* liaisons vers les principaux aéroports pivots – Francfort et Paris – où les transporteurs en réseau déjà implantés comptent une proportion significative de passagers en transit et où par conséquent la part de marché cumulée des parties à la concentration, sur la base d'un trafic de passagers de point à point, est nettement plus élevée que sur la base des données relatives à la capacité. Pour cette raison, le tableau fournit pour ces deux liaisons des parts de marché basées sur les passagers de point à point réels. Pour toutes les autres liaisons, les différences entre les parts de marché sur la base de la capacité et sur celle des chiffres réels de passagers de point à point sont minimales, voire inexistantes (voir pour plus de détails la section 7.9).

Tableau 2: Liaisons avec chevauchements existants entre Ryanair et Aer Lingus, avec indication des parts de marché des parties à la concentration et de tous les concurrents existants sur la base d'un nombre hebdomadaire de places assises prévu pour l'été 2007 (sauf mention contraire)³⁵⁰.

Liaison	Ryanair	Aer Lingus	CUMULÉ	Concurrents existants	Part
Dublin - Alicante	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 % [95-100 %]*	[Charter (vols secs)]	[0-5 %]*
Dublin - Barcelone	[40-50 %]*	[30-40 %]*	[70-80 %]* [65-75 %]*	Iberia/Clickair [Charter (vols secs ³⁵¹)]	[20-30 %]* [0-5 %]*
Dublin - Berlin	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Dublin - Bilbao/Vitoria	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Dublin - Birmingham	[60-70 %]*	[30-40 %]*	100 %		
Dublin - Bologne	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Dublin - Bruxelles	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Dublin - Édimbourg	[70-80 %]*	[20-30 %]*	100 %		
Dublin - Faro	[40-50 %]*	[50-60 %]*	100 % [95-100 %]*	[Charter (vols secs)]	[0-5 %]*
Dublin - Francfort	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[80-90³⁵² %]*	Lufthansa	[10-20 %]*
Dublin - Glasgow	[50-60 %]*	[30-40 %]*	[90-100 %]*	Loganair	[0-10 %]*
Dublin - Hambourg/Lübeck	[60-70 %]*	[30-40 %]*	100 %		
Dublin - Cracovie	[30-40 %]*	[40-50 %]*	[70-80 %]*	SkyEurope	[20-30 %]*
Dublin - Londres	[40-50 %]*	[30-40 %]*	[70-80 %]*	BMI British Airways CityJet	[10-20 %]* [0-10 %]* [0-10 %]*
Dublin - Lyon	[30-40 %]*	[60-70 %]*	100 % [95-100 %]*	[Charter (vols secs)]	[0-5 %]*
Dublin - Madrid	[20-30 %]*	[30-40 %]*	[60-70 %]*	Iberia	[30-40 %]*
Dublin - Malaga	[30-40 %]*	[60-70 %]*	[90-100 %]* [85-95] **%	Spanair [Charter (vols secs)]	[0-10 %]* [0-5 %]*
Dublin - Manchester	[70-80 %]*	[20-30 %]*	[90-100 %]*	Luxair	[0-10 %]*
Dublin - Marseille	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Dublin - Milan	[30-40 %]*	[60-70 %]*	100 % [95-100 %]*	[Charter (vols secs)]	[0-5 %]*
Dublin - Newcastle	[70-80 %]*	[20-30 %]*	100 %		
Dublin - Paris	[40-50 %]*	[30-40 %]*	[80-90³⁵³ %]*	AF/CityJet	[10-20 %]*

³⁵⁰ Pour des raisons de confidentialité, les parts de marché ainsi que les chiffres des tiers, indiqués dans la présente décision, sont exprimés dans une fourchette entre crochets.

³⁵¹ La question de savoir si les ventes de vols secs des compagnies charters ou des voyageurs doivent être incluses dans les marchés concernés a été laissée ouverte (voir la section 6.7) et n'a, comme le montre le tableau, aucune incidence significative sur l'appréciation de l'opération. Voir pour plus d'informations l'analyse détaillée de chaque liaison à la section 7.9.

³⁵² Comme indiqué ci-dessus à la note de bas de page 349, ces chiffres prennent en considération le nombre significatif de passagers en transit du transporteur en réseau Lufthansa dont il n'est pas tenu compte (voir la section 6.3.1). Ils sont basés sur le nombre réel de passagers de *point à point* et non sur la capacité globale.

³⁵³ Comme indiqué ci-dessus à la note de bas de page 349, ces chiffres prennent en considération le nombre significatif de passagers en transit du transporteur CityJet dont il n'est pas tenu compte (voir la section 6.3.1). Ils sont basés sur le nombre réel de passagers de *point à point* et non sur la capacité globale.

Liaison	Ryanair	Aer Lingus	CUMULÉ	Concurrents existants	Part
Dublin - Poznan	[60-70 %]*	[30-40 %]*	100 %		
Dublin - Riga	[40-50 %]*	[20-30 %]*	[70-80 %]*	Air Baltic	[20-30 %]*
Dublin - Rome	[40-50 %]*	[50-60 %]*	100 %		
Dublin - Salzbourg*	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 % [95-100 %]*	[Charter (vols secs)]	[0-5 %]*
Dublin - Séville	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Dublin - Ténériffe	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 % [95-100 %]*	[Charter (vols secs)]	[0-5 %]*
Dublin - Toulouse/Carcassonne	[60-70 %]*	[30-40 %]*	100 %		
Dublin - Venise	[40-50 %]*	[50-60 %]*	100 %		
Dublin - Vienne/Bratislava	[20-30 %]*	[50-60 %]*	[70-80 %]*	SkyEurope Austrian Airlines	[20-30 %]* [0-10 %]*
Dublin - Varsovie	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[60-70 %]*	LOT Norwegian Airline Shuttle	[10-20 %]* [10-20 %]*
Shannon - Londres	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Cork - Londres	[50-60 %]*	[40-50 %]*	100 %		
Cork - Manchester	[40-50 %]*	[10-20 %]*	[60-70%]*	bmibaby Aer Arann	[30-40 %]* [0-10 %]*

* La liaison Dublin-Salzbourg étant exploitée uniquement pendant la saison hivernale, les parts de marché indiquées sont basées sur le nombre hebdomadaire de places assises pour l'hiver 2006/2007.

342. Sur ces 35³⁵⁴ liaisons dont les services se chevauchent, l'opération serait une concentration aboutissant à un monopole³⁵⁵ sur 22 liaisons et à des parts de marché cumulées très élevées, supérieures à 60 % sur 13 autres liaisons. En l'absence de concurrents ayant des parts de marché importantes sur presque toutes les liaisons, la concentration entraînerait des indices Herfindahl-Hirschman (ci-après dénommés IHH) très élevés. Même sur les quelques liaisons ne relevant pas d'un monopole où un certain nombre de concurrents différents sont actifs, telles que la liaison Londres-Dublin, l'IHH atteindrait [6000-6500]*, avec un delta de [3000-3500]*. Le niveau de concentration créé par cette opération sur les 35 liaisons dont les services se chevauchent sera donc très élevé.
343. Sur 16 des 35 liaisons dont les services se chevauchent, on observe des chevauchements directs d'aéroport à aéroport des activités des parties à la concentration, toutes deux

³⁵⁴ Contrairement à la décision au titre de l'article 6, point 1, alinéa c, les liaisons Dublin-Bristol, Dublin-Fuerteventura et Dublin-Turin ne figurent plus au nombre des liaisons dont les services se chevauchent, Aer Lingus ayant cessé l'exploitation de ces liaisons fin mars 2007 (Bristol) et en juin (Fuerteventura, Turin). En outre, la liste des chevauchements n'inclut pas les liaisons Dublin - Amsterdam/Eindhoven ni Dublin - Nantes/Rennes où une enquête plus poussée a révélé que les aéroports de destination concernés ne sauraient être considérés comme substituables (voir ci-dessus à la section 6.3.). D'un autre côté, les parties à la concentration ont déjà annoncé l'ouverture de nouvelles liaisons après la date de l'envoi de la communication des griefs, dont certaines sont susceptibles de créer de nouveaux chevauchements (par exemple Dublin - Copenhague, qu'Aer Lingus devrait ouvrir à l'hiver 2007/2008, très probablement en concurrence avec la liaison existante de Ryanair commercialisée sous le nom de Malmö/Copenhague, ou Shannon - Dublin, qui sera ouverte par Ryanair à l'hiver 2007/2008 en concurrence avec les liaisons existantes d'Aer Lingus).

³⁵⁵ Même en incluant les ventes de vols secs des compagnies charters, la part de marché équivaldrait tout de même à un monopole en raison du nombre très limité de places de l'offre des parties.

exploitant des vols au départ des mêmes aéroports aux deux extrémités O&D³⁵⁶. Sur les 19 liaisons restantes, il faut noter un chevauchement de ville à ville, Ryanair et Aer Lingus utilisant des aéroports différents du côté non irlandais du trajet, comme présenté dans le tableau 1 de la section Définition du marché ci-dessus (paragraphe 82)³⁵⁷.

344. Les parts de marché élevées ne concernent pas uniquement des liaisons de moindre importance, mais plusieurs liaisons importantes au départ et à destination de Dublin. D'après le rapport d'*Airport Coordination Limited* (ci-après dénommé «ACL») sur la répartition des créneaux horaires à l'aéroport de Dublin pour l'été 2006 (rapport de début de saison), les liaisons suivantes au départ de Dublin (sur une base d'aéroport à aéroport) sont les plus importantes en termes de capacité: Londres-Heathrow, Londres/Stansted, Londres/Gatwick, Manchester, Paris CDG, New York JFK, Malaga, Birmingham, Amsterdam et Faro. Les marchés où les *services des parties à la concentration se chevauchent couvrent 8 des 10 principales liaisons au départ ou à destination de Dublin* (alors que l'une des deux liaisons restantes est une liaison long-courrier à destination de New York) et leurs parts de marché cumulées sont considérables sur tous ces marchés (Londres – [70-80 %]*, Manchester – [90-100 %]*, Paris – [60-70 %]* sur la base de la capacité totale, mais jusqu'à [80-90 %]* dans le cas où les passagers en transit sont exclus, Malaga – [90-100 %]*, Birmingham – 100 %, Faro – 100 %)³⁵⁸. Ces chiffres illustrent encore davantage les effets de l'opération sur le trafic aérien court-courrier au départ/à destination de Dublin puisque les services proposés par les parties à la concentration se chevauchent non seulement sur un nombre important de liaisons, mais sur plusieurs des principales liaisons au départ/à destination de Dublin.
345. L'importance des liaisons dont les services se chevauchent est également démontrée par le fait que le nombre total de passagers uniquement sur les 32 «liaisons dont les services se chevauchent» au départ/à destination de Dublin représentaient en 2006 près de 70 % de la totalité des passagers transportés sur des liaisons intra-européennes au départ/à destination de Dublin³⁵⁹. Le nombre total de passagers sur toutes les liaisons se chevauchant concernées par la concentration envisagée se monte à plus de 14 millions³⁶⁰.
346. Bien que le nombre de passagers et la fréquence des vols sur les liaisons se chevauchant puissent varier³⁶¹, et bien que certaines liaisons ne soient exploitées que par une

356 Il s'agit de: Dublin - Alicante, Dublin - Berlin, Dublin - Birmingham, Dublin - Édimbourg, Dublin - Faro, Dublin - Cracovie, Dublin - Malaga, Dublin - Manchester, Dublin - Marseille, Dublin - Poznan, Dublin - Riga, Dublin - Salzbourg, Dublin - Madrid, Dublin - Newcastle, Dublin - Séville, Dublin - Varsovie.

357 Il convient d'observer que dans le cas de trois liaisons (Dublin – Manchester, Dublin – Birmingham, Dublin – Alicante et Dublin – Newcastle) Ryanair dessert à la fois le même aéroport qu'Aer Lingus (respectivement Manchester, Birmingham et Newcastle) et un ou plusieurs aéroports secondaires/adjacents (respectivement Liverpool et Leeds, East Midlands et Durham). Par conséquent, la substituabilité des aéroports a été analysée également en ce qui concerne ces liaisons, en plus des 16 liaisons de ville à ville qui présentent des chevauchements de services.

358 Même en incluant les ventes de vols secs des compagnies charters, la part de marché équivaldrait tout de même à un monopole en raison du nombre très limité de places de l'offre des parties.

359 Le reste des «liaisons sans chevauchement de services» des parties à la concentration représente par conséquent seulement près de 10 % de la clientèle intraeuropéenne de Dublin. Le calcul est basé sur les données relatives aux passagers fournies par la DAA.

360 Le nombre total de passagers a été calculé par la Commission sur la base des chiffres (confidentiels) de passagers communiqués par l'autorité des aéroports de Dublin (*Dublin Airport Authority*, «DAA») le 1^{er} février 2007 pour chaque liaison.

361 Pour une analyse détaillée du nombre de passagers et des fréquences proposées sur chaque liaison, voir l'analyse liaison par liaison à la section 7.9.

compagnie aérienne de façon saisonnière³⁶², il n'en reste pas moins que la concentration éliminera ou réduira de façon significative le choix des clients sur toutes ces liaisons, jusqu'aux moins importantes ou aux saisonnières. Même sur les liaisons de moindre importance, les clients peuvent actuellement choisir entre deux compagnies qui exploitent avec succès ces liaisons. La Commission doit donc veiller à ce que les clients des liaisons de moindre importance ou des liaisons saisonnières ne soient pas lésés par l'élimination du principal concurrent.

347. Il convient également de noter que sur les liaisons vers les destinations de plates-formes importantes, en particulier Londres, Paris et Francfort, les parts de marché, basées sur les capacités, sous-estiment l'importance de Ryanair et d'Aer Lingus pour les vols de point à point, dans la mesure où les principaux concurrents sur ces liaisons ont généralement une proportion plus élevée de passagers en transit que les parties à la concentration. Ryanair privilégie exclusivement une clientèle de point à point et dissuade même ses clients d'utiliser ses vols pour transiter vers d'autres vols. Avec la modification de son modèle économique, Aer Lingus a également mis la priorité sur les passagers empruntant des vols de point à point, ce qui signifie que la part des passagers en transit sur ces liaisons est, en général, nettement inférieure à celle des transporteurs en réseau traditionnels³⁶³. Dès lors, sur ces liaisons, la part cumulée des parties à la concentration correspondant au trafic réel de point à point est supérieure à celle indiquée ci-dessus. L'appréciation des liaisons individuelles figurant ci-après apporte des précisions sur ce point.

7.2.2. *Les parts de marché très élevées sur toutes les liaisons dont les services se chevauchent constituent, en soi, la preuve d'une position dominante*

348. Selon les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, les parts de marché et les niveaux de concentration fournissent des premières indications utiles sur la structure du marché et sur l'importance concurrentielle des deux parties à la concentration et de leurs concurrents.³⁶⁴
349. Les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales précisent également que selon une jurisprudence bien établie, les parts de marché très élevées, égales ou supérieures à 50 %, peuvent en soi être la preuve de l'existence d'une position dominante sur le marché³⁶⁵. Le Tribunal de première instance a récemment confirmé que bien que l'importance des parts de marché puisse varier d'un marché à l'autre, de très grosses parts de marché son en soi, et sauf dans des circonstances exceptionnelles, la preuve de l'existence d'une position dominante³⁶⁶. Dans une affaire récente concernant le secteur aérien, le Tribunal de première instance a également statué que *«les parts de marché détenues par les parties à la concentration ont amené la Commission à conclure que des engagements devraient être proposés sur les marchés affectés et pour lesquels les parties jouissaient de parts de marché de près de 50 %, respectant ainsi la*

³⁶² Quelques exemples de *liaisons saisonnières*: Aer Lingus propose uniquement en été les liaisons Dublin – Bilbao, Dublin – Bologne, Dublin – Marseille et Dublin – Toulouse et uniquement en hiver Dublin – Salzbourg;. La majorité des liaisons sont néanmoins permanentes.

³⁶³ Les passagers en transit ou sur des vols de correspondance ne représentaient, selon Aer Lingus, que [5-10 %]* sur les 34 liaisons dont les services se chevauchent au départ/à destination de Dublin, comme indiqué par la Commission dans la communication des griefs.

³⁶⁴ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 05.02.2004, pages 5-6, point 14.

³⁶⁵ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 05.02.2004, page 5, point 17.

³⁶⁶ Voir l'affaire T-210/01 *General Electric* contre *Commission*, Rec. 2005, p.II-5575, point 115.

présomption de position dominante telle que définie par la jurisprudence»³⁶⁷..

350. Les parties à la concentration détiendraient des parts de marché très élevées sur chacune des 35 liaisons sur lesquelles leurs services se chevauchent. Sur 22 liaisons, la concentration créerait un monopole, privant les clients de la seule solution alternative disponible, mais aussi pour toutes les liaisons se chevauchant restantes. De même, sur les 13 autres liaisons, compte tenu des parts de marché très élevées que détiendrait la nouvelle entité, des preuves convaincantes sont nécessaires pour conclure que la concentration n'entraînerait pas la création ou le renforcement d'une position dominante.
351. La Commission a vérifié minutieusement s'il existe des circonstances susceptibles d'exclure une position dominante dans la présente affaire malgré les parts de marché élevées. Les facteurs pertinents pour l'évaluation de la Commission seront d'abord examinés en termes généraux dans les sections suivantes (voir les sections 7.3 à 7.8). Beaucoup des facteurs considérés par la Commission s'appliquent, dans une plus ou moins large mesure, à toutes les liaisons dont les services se chevauchent.
352. Afin de bien tenir compte des spécificités de chaque liaison, la Commission a également analysé, liaison par liaison, la situation concurrentielle et notamment les principaux facteurs potentiels pouvant contrebalancer les effets de la concentration (voir la section 7.9).

7.3. Ryanair et Aer Lingus sont les concurrents les plus proches sur toutes les liaisons concernées

353. Ryanair affirme que l'offre de produits des parties à la concentration diffère considérablement dans la mesure où Ryanair propose un service exclusivement à bas coûts et à prestations minimales et a pour priorité de générer de la demande à partir de tarifs bas, alors que l'offre de produits d'Aer Lingus correspond plus à celle d'un transporteur offrant des services à bord de niveau moyen. Notamment, Ryanair souligne que les services d'Aer Lingus sont en général plus onéreux et que le transporteur propose des services complémentaires tels que l'attribution des places. En outre, Aer Lingus dessert des aéroports principaux, tandis que Ryanair dessert principalement des aéroports secondaires. Un service entre des aéroports principaux peut être perçu comme une offre de qualité supérieure avec, par exemple, un temps de trajet global réduit pour les clients qui souhaitent se rendre en centre-ville ou la mise à disposition de salons d'affaires.
354. Le concept de «proximité de la concurrence» peut jouer un rôle important pour mieux comprendre la contrainte concurrentielle que différents concurrents exercent l'un sur l'autre sur les marchés oligopolistiques³⁶⁸. Ce concept présente toutefois un intérêt limité concernant les marchés sur lesquels, dès le départ, seuls deux concurrents sont actifs (comme sur les 24 marchés duopoles actuels concernés par cette opération), puisque les deux concurrents d'un duopole sont, «par essence», le concurrent le plus proche l'un de l'autre.
355. Même sur les liaisons sur lesquelles Ryanair et Aer Lingus sont effectivement confrontées à un ou plusieurs concurrents, la différence en termes de parts de marché par rapport à ce ou ces concurrents est dans la plupart des cas significative. Ainsi, même sur ces marchés, où un seul ou plusieurs petits concurrents sont présents, l'opération aurait

³⁶⁷ Affaire T-177/04 *easyJet* contre *Commission*, Rec. 2006, p.II-1913, point 174.

³⁶⁸ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, points 28-30.

un fort impact concurrentiel, y compris dans les cas où les parties à la concentration ne seraient pas les substituts les plus proches en termes de caractéristiques du produit. Autrement dit, même si le détournement de clientèle (permutation) entre Ryanair et Aer Lingus était un peu moins proportionnel à leurs parts de marché sur certaines liaisons, l'opération entraverait tout de même considérablement une concurrence effective.

356. Il est également important de souligner que malgré le fait qu'une compagnie aérienne existante (telle qu'easyJet) active en dehors des marchés concernés puisse, «globalement», être plus proche de Ryanair qu'Aer Lingus en ce qui concerne certains éléments (par exemple le modèle de service), cela ne remet pas en question le fait que Ryanair et Aer Lingus soient les concurrents les plus proches l'un de l'autre sur les liaisons effectivement concernées et analysées dans la présente décision (c'est-à-dire les liaisons au départ et à destination de l'Irlande). En d'autres termes, pour l'analyse de la proximité de la concurrence, la Commission doit se concentrer sur les concurrents qui sont effectivement en concurrence avec Ryanair et Aer Lingus sur les marchés affectés. Toutefois, elle compare non seulement les deux parties à la concentration³⁶⁹, mais aussi les concurrents ou «rivaux» restants sur les marchés concernés³⁷⁰.
357. Il convient notamment de noter que, pour que deux compagnies aériennes soient considérées comme proposant des services qui sont des substituts proches les uns des autres, il n'est pas nécessaire que ces deux services soient *identiques*. Certains services peuvent être des substituts plus proches que d'autres. D'un point de vue concurrentiel, c'est le degré (élevé) de substituabilité entre les services d'Aer Lingus et de Ryanair qui importe le plus. Le fait qu'il existe certaines différences entre Ryanair et Aer Lingus en termes de taille globale, de structure de coûts, d'offre de services, de régions desservies et de marque, ne remet pas en question que les deux compagnies aériennes sont le concurrent le plus proche l'un de l'autre sur les liaisons au départ et à destination de l'Irlande. Cela est expliqué de façon plus précise dans les sections suivantes.
358. Les seuls concurrents actuels de Ryanair et d'Aer Lingus sur les liaisons qui se chevauchent proposant des services réguliers sont Aer Arann, Air Baltic, Austrian Airlines, BMI/bmibaby, CityJet (Air France), Clickair (Iberia), LOT, Lufthansa, Luxair, Norwegian Airline Shuttle, Sky Europe. Il convient de noter que ces concurrents sont dans la plupart des cas des transporteurs en réseau ou des compagnies régionales (ciblant aussi bien la clientèle d'affaires que le trafic d'appoint). Sur certaines liaisons, des compagnies charters (par exemple XL, My Travel, FirstChoice) sont également actives³⁷¹. Ainsi, même sur les liaisons où des concurrents subsisteraient après la concentration, Ryanair et Aer Lingus sont les concurrents les plus proches l'un de l'autre. Même si sur certaines liaisons un concurrent avec un service et un modèle d'exploitation plus similaires est actif (comme par exemple bmibaby, SkyEurope, Clickair ou Norwegian), les parts de marché de ces transporteurs sur les liaisons dont les services se chevauchent sont dans la plupart des cas considérablement plus petites, et aucun de ces concurrents n'a d'activités significatives, ou ne serait-ce qu'une base importante, à Dublin. Par conséquent, compte tenu également de cela, Aer Lingus et Ryanair peuvent aussi être

³⁶⁹ Notamment sur les marchés sur lesquels les deux parties à la concentration sont de *loin* les concurrents les plus importants, il existe une forte présomption selon laquelle elles sont le concurrent le plus proche l'un de l'autre.

³⁷⁰ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 28: «(...) *L'incitation des parties à la concentration à augmenter les prix a plus de chances d'être limitée lorsque leurs concurrents produisent des substituts proches*».

³⁷¹ Voir plus dans le détail ci-après la section 7.9.

considérées comme des concurrents plus proches que ces transporteurs³⁷².

359. La Commission va néanmoins expliquer de façon plus détaillée pourquoi Ryanair et Aer Lingus sont considérées comme les deux concurrents les plus proches sur les liaisons concernées sur lesquelles elles sont confrontées à un concurrent.
360. En dehors de leur taille et de leur position similaires sur le marché irlandais (1), ainsi que de leur modèle économique (2) et de leur structure de coûts (3) analogues, le fait que toutes deux disposent d'une base importante à Dublin (4) fait d'Aer Lingus et de Ryanair les concurrents les plus directs sur les liaisons au départ des aéroports irlandais. Les deux compagnies aériennes sont également perçues par les clients comme les deux concurrents les plus proches (5). Chacun de ces facteurs sera analysé ci-dessous dans l'ordre indiqué.

7.3.1. Les deux compagnies aériennes jouissent d'une position tout aussi forte en Irlande et comptent peu de concurrents

361. Ryanair et Aer Lingus jouissent d'une position particulièrement forte en Irlande³⁷³. Sur presque toutes les liaisons, elles sont les deux seuls ou les deux principaux transporteurs présents, souvent avec des parts de marché aussi élevées pour l'un que pour l'autre. Même sur les liaisons où les deux compagnies ont de la concurrence, la position de leurs concurrents est dans la plupart des cas bien plus faible la leur. Il n'y a que sur trois des 35 liaisons dont les services se chevauchent qu'un concurrent réussit à avoir une part de marché «nominale» supérieure à l'une des parties à la concentration. Sur au moins deux de ces trois liaisons, toutefois, le plus «gros» concurrent transporte une proportion élevée de passagers en transit. Si l'on considère uniquement les services de «point à point», les parties à la concentration seraient les plus importants transporteurs de «point à point» aussi sur ces liaisons³⁷⁴.
362. Ryanair et Aer Lingus sont également les concurrents les plus proches l'un de l'autre en ce qui concerne leur capacité à desservir des liaisons au départ/à destination de Dublin. À Dublin, Aer Lingus et Ryanair disposent actuellement d'une base respective de 23 et 20 gros avions court-courriers, tandis que les autres compagnies aériennes basées à Dublin, Aer Arann et CityJet, n'y ont que 4 et 3 petits appareils (moins de 130 places) et que d'autres compagnies ne stationnent qu'un seul appareil à l'aéroport de Dublin³⁷⁵. Comme décrit de façon plus détaillée ci-après, étant donné qu'Aer Arann et CityJet se concentrent sur un type de services différent (trafic régional et trafic de liaisons d'apport/d'affaires), leur flotte est composée d'avions d'un gabarit bien inférieur à ceux exploités par les parties à la concentration.

7.3.2. Le modèle économique des deux entreprises est devenu de plus en plus similaire et est nettement différent de celui de la plupart de leurs concurrents

363. En ce qui concerne les principales caractéristiques d'une compagnie aérienne, une distinction peut être faite entre différents modèles d'exploitation et de service. Comme il

³⁷² Voir la section 7.3.4.

³⁷³ Voir la section 7.2.1, tableau 2.

³⁷⁴ Au moins sur deux de ces trois liaisons (Dublin-Paris et Dublin-Londres), la grande proportion de passagers en transit de CityJet et de Lufthansa doit être déduite afin de comparer les parts de marché; voir la section 7.2.1.

³⁷⁵ Pour plus de détails, voir ci-après la section 7.3.4.

a été souligné ci-dessus³⁷⁶, les compagnies aériennes sont hautement différenciées et réunissent rarement toutes les caractéristiques d'une catégorie particulière (modèle de compagnie offrant un service à bord complet ou un service minimal, ou véritables transporteurs en réseau et transporteurs de point à point).

364. Ryanair affirme que l'offre de produits des parties à la concentration diffère considérablement dans la mesure où Ryanair propose un service exclusivement à bas coûts et à prestations minimales et a pour priorité de générer de la demande à partir de tarifs bas, alors que l'offre de produits d'Aer Lingus met davantage l'accent sur la qualité que sur les prix bas. Ryanair souligne notamment que son tarif moyen sur les vols court-courriers est très inférieur à celui d'Aer Lingus, qu'Aer Lingus propose des services complémentaires tels que l'attribution des places et qu'Aer Lingus dessert des aéroports principaux, tandis que Ryanair dessert principalement des aéroports secondaires. D'après Ryanair, un service entre des aéroports principaux peut être perçu comme une offre de qualité supérieure avec, par exemple, un temps de trajet global réduit pour les clients qui souhaitent se rendre en centre-ville ou la mise à disposition de salons d'affaires.
365. La Commission ne conteste pas qu'il existe un certain nombre d'éléments susceptibles de différer dans le service d'Aer Lingus et celui de Ryanair. Aer Lingus propose certains services complémentaires que Ryanair ne fournit pas (tels que des salons d'affaires ou un programme pour les voyageurs fréquents). De plus, Aer Lingus dessert des aéroports principaux, tandis que Ryanair dessert principalement des aéroports secondaires.
366. L'enquête sur le marché a aussi clairement confirmé³⁷⁷ l'existence d'une différenciation en termes de marque et d'offre de services entre Aer Lingus et Ryanair. En effet, Aer Lingus est généralement perçue comme offrant un niveau de service supérieur, et la clientèle d'affaires et d'entreprise semble avoir une certaine préférence pour Aer Lingus, tout en empruntant régulièrement aussi des vols Ryanair³⁷⁸.
367. Toutefois, il faut noter que, bien qu'étant une ancienne compagnie nationale, Aer Lingus a subi un plan de restructuration majeur, modifiant ainsi considérablement son modèle économique sur ses liaisons intra-européennes³⁷⁹ et se repositionnant comme une compagnie aérienne à prestations minimales spécialisée dans les vols de point à point. De

³⁷⁶ Voir la section 6.1.

³⁷⁷ Voir les réponses aux questions 13, 14 et 15 du questionnaire adressé aux clients le 31.10.2006 et les réponses aux questions 28, 29 et 30 du questionnaire adressé aux concurrents le 06.11.2006.

³⁷⁸ Voir à cet égard par exemple le commentaire de Ryanair dans la réponse à la communication des griefs, page 70; voir les réponses à la question du questionnaire adressé aux clients le 31.10.2006 (questions 8, 9, 16, 17 et 18). Bien qu'un certain nombre de clients d'entreprise souligne effectivement les différences entre les deux compagnies pour la clientèle d'affaires, ces différences sont moins pertinentes dans la présente affaire, qui concerne principalement les clients de loisirs; voir également certaines réponses du questionnaire adressé aux concurrents le 06.11.2006 (questions 31, 32, 45). Il convient toutefois de noter que même la clientèle d'affaires ne tourne aucunement le dos à Ryanair, mais au contraire emprunte ses vols dans une certaine mesure; voir les résultats de l'enquête menée par la Commission auprès de la clientèle aux annexes I et II, le questionnaire adressé aux clients le 31.10.2006 (questions 15, 17 et 18), l'étude de l'autorité britannique de l'aviation civile «*Low-Frills Carriers: Revolution or Evolution?*» (Transporteurs à prestations minimales: révolution ou évolution?) (2006), chapitre 4, page 3 et suiv.

³⁷⁹ Le nouveau modèle d'Aer Lingus ne concerne pas ses services long-courriers. Néanmoins, comme les chevauchements entre les parties sont limités aux vols intraeuropéens et que ces vols ne sont pas affectés par les services long-courriers puisque Aer Lingus ne remplit pas ces vols par un flux de passagers pris en charge par son réseau court-courrier, comme le font habituellement les transporteurs utilisant un système en étoile, il est possible de ne pas tenir compte des services long-courriers d'Aer Lingus aux fins de l'évaluation de la concurrence de la concentration envisagée.

fait, pour leurs vols court-courriers, les modèles économiques et de service de Ryanair et d'Aer Lingus sont devenus, dans leurs grandes lignes, de plus en plus similaires. Les deux compagnies se présentent comme des transporteurs à bas coûts/prix³⁸⁰ et proposent une seule classe de billets, sans prestations à bord ou avec des prestations minimales sur les vols intra-européens. Elles appliquent un modèle de fixation unilatérale des prix analogue pour des billets aller simple, à classe unique et non remboursables. Toutes deux réalisent l'essentiel de leurs réservations sur internet plutôt que par des agences de voyage. Récemment, Aer Lingus a par exemple commencé, à l'instar de Ryanair, à facturer des frais supplémentaires (entre 5 et 8 € par article) aux clients pour l'enregistrement des bagages, et Aer Lingus ne sert plus de repas gratuits sur ses vols court-courriers. L'enregistrement express introduit dernièrement par Ryanair la rend à son tour plus intéressante pour les clients d'affaires. Bien que les services d'Aer Lingus puissent être considérés comme des «prestations moyennes» par rapport à son concurrent direct Ryanair (principalement en raison de la différenciation de services qui demeure en termes de desserte d'aéroports principaux) et bien que les vols de Ryanair puissent être qualifiés de «sans prestations», la Commission estime, aux fins de la présente décision, que les deux compagnies peuvent être considérées comme des transporteurs «à prestations minimales», puisque, suite aux récentes adaptations du modèle de service d'Aer Lingus, les services inclus dans le tarif de base d'Aer Lingus sont largement conformes à ceux compris dans celui de Ryanair et en contraste marqué avec les compagnies à «prestations complètes» traditionnelles telles que British Airways ou Lufthansa.

368. De fait, bien que les tarifs d'Aer Lingus soient généralement plus élevés et que ses clients paient un certain «supplément» pour les services complémentaires³⁸¹, il faut souligner que le modèle économique d'autres concurrents sur les liaisons qui se chevauchent est dans l'ensemble plus éloigné du modèle de Ryanair que ne l'est celui d'Aer Lingus.

369. Les concurrents auxquels Ryanair doit faire face sur ses liaisons sont principalement³⁸²

380 Voir par exemple le slogan d'Aer Lingus vantant ses tarifs peu élevés: «*Low Fares - Way Better*».

381 Il convient toutefois de noter que les clients d'Aer Lingus paient généralement moins pour le trajet jusqu'à l'aéroport et que l'accès aux aéroports principaux desservis par Aer Lingus est plus facile.

382 Sur de nombreuses liaisons, les parties sont confrontées à des *transporteurs en réseau* tels que Lufthansa sur la liaison Dublin - Francfort, Iberia sur les vols vers Madrid, Air France/CityJet à destination de Paris CDG, Austrian vers Vienne et British Airways et bmi à destination de Londres. Ces transporteurs apportent un flux de passagers dans leur aéroport pivot respectif. Comme décrit ci-dessus à la section 6.1, le modèle d'exploitation de «point à point» de Ryanair et d'Aer Lingus diffère des services «d'apport» des transporteurs en réseau, ces derniers s'adressant principalement aux passagers en transit et apportant principalement un flux de passagers à leur aéroport pivot. Ryanair n'est absolument pas en concurrence pour les passagers en transit, de même qu'Aer Lingus, tout en transportant dans une certaine mesure des passagers en transit pour d'autres compagnies, axe clairement sa stratégie sur les services de point à point (et non les services d'apport). Les transporteurs en réseau fournissent également une offre de modèles de service (prix/qualité) différente de celle d'Aer Lingus et de Ryanair, et sont par conséquent des concurrents moins proches. Ils sont présents dans les grands aéroports (leurs «plates-formes») et offrent, dans la plupart des cas, un service à bord complet. Leur présence sur une liaison particulière est principalement dictée par le nombre de passagers en transit qu'ils peuvent introduire dans leur réseau. De la même manière, de nombreux concurrents restants sur les autres liaisons ne peuvent pas être considérés comme plus proches de Ryanair que ne l'est Aer Lingus en ce qui concerne leur modèle économique (par exemple Spanair exploite sur la liaison Dublin-Malaga environ deux rotations hebdomadaires uniquement l'été, qui plus est le week-end, ses services étant donc plus proches de ceux d'un transporteur charter que des services quotidiens tout au long de l'année des parties à la concentration). Les concurrents «à prestations minimales» restants auxquels Ryanair et Aer Lingus sont confrontées (par exemple Sky Europe (sur deux liaisons), bmibaby, Clickair et Norwegian (sur une liaison, respectivement), ne disposent pas de base

des transporteurs ciblant le trafic «d'apport» et la clientèle d'affaires (par exemple, CityJet, British Airways ou Lufthansa) et des compagnies aériennes plus petites ayant une activité régionale (Luxair, Loganair). Bien que non identique, le modèle économique d'Aer Lingus est donc plus proche de celui de Ryanair que du modèle ciblant la clientèle d'entreprise/le trafic d'apport de presque tous ses concurrents sur les liaisons dont les services se chevauchent.

370. La Commission observe que Ryanair et Aer Lingus ne sont confrontées que sur quelques liaisons à d'autres compagnies aériennes à prestations minimales/de point à point en tant que concurrents³⁸³. Les plus importantes compagnies européennes à service minimal (telles qu'easyJet, Air Berlin ou le transporteur à prestations minimales régional³⁸⁴ FlyBe) ne sont présentes sur aucune des liaisons dont les services se chevauchent.
371. La même considération s'applique au fait que les prix *moyens* d'Aer Lingus soient plus élevés que ceux de Ryanair. Même si les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont généralement (mais pas toujours³⁸⁵) supérieurs à ceux de Ryanair³⁸⁶, il convient de noter que pour comparer, il est important de savoir exactement quels sont les taxes et frais inclus dans les prix respectifs (par exemple taxes d'aéroport, taxes gouvernementales, frais de carte de crédit, frais de bagage, frais d'assurance, «redevances de service passagers» et autres frais³⁸⁷). Selon les informations concernant les tarifs communiquées à la Commission par Ryanair et Aer Lingus, la différence entre les tarifs moyens de Ryanair et d'Aer Lingus n'était que d'environ 30 € en 2006. Quoiqu'il en soit, les tarifs des deux transporteurs sont généralement bien en deçà du niveau de prix des concurrents auxquels ils font face sur leurs liaisons respectives. D'après les propres estimations de Ryanair, les prix pratiqués par les transporteurs en réseau offrant un service à bord complet (comme Air France, British Airways ou Lufthansa) sont beaucoup plus élevés, et très au-dessus des prix pratiqués par Aer Lingus (d'après Ryanair, entre 216 € pour Air France, 225 € pour Lufthansa et 268 € pour British Airways³⁸⁸). En outre, lorsqu'on compare les tarifs de Ryanair et ceux d'Aer Lingus, il ne faut pas oublier que le prix souvent plus élevé d'Aer Lingus reflète quelques avantages en termes de qualité, tels que le fait qu'Aer Lingus desserve des aéroports principaux, ce qui fait économiser des coûts

comparable à Dublin. Le modèle de service d'Aer Arann peut également être qualifié de modèle «à prestations minimales», mais Aer Arann fonctionne avec des appareils de 70 places et n'a donc pas de structure de coûts qui lui permettrait d'être considérée comme un proche concurrent de Ryanair (voir ci-après, section 7.3.3).

³⁸³ Également appelés par le marché «transporteurs à bas coûts» (voir ci-dessus, point. Voir pour la terminologie la section 6.1.

³⁸⁴ Voir, concernant la définition de Flybe en tant que transporteur à prestations minimales «régional», desservant des aéroports régionaux avec de petits appareils, le procès-verbal de l'entretien avec FlyBe du 12.3.2007, feuillet n° 6170.

³⁸⁵ Cela ne signifie pas, toutefois, que les prix pratiqués par Ryanair sont «toujours» inférieurs à ceux d'Aer Lingus comme l'affirme Ryanair dans sa réponse à la communication des griefs (page 230). En fonction de l'état de la réservation, il est tout à fait possible qu'un client puisse acheter un vol moins cher auprès d'Aer Lingus que de Ryanair. L'équipe de la Commission chargée de l'affaire a observé des exemples de telles situations à l'occasion de la visite des sièges sociaux de Ryanair et d'Aer Lingus à Dublin (voir également à ce sujet le procès-verbal de la réunion avec Ryanair du 6.2.2007 et avec Aer Lingus du 5.2.2007).

³⁸⁶ Prix moyen des vols court-courriers européens 2006 indiqués par Ryanair: 41 € (il est toutefois difficile de savoir quels taxes et frais tels que les frais de carte bancaire, les taxes d'aéroport, les frais de bagage, etc., sont compris); Aer Lingus: 91 € ([65-75]* € avant frais et taxes).

³⁸⁷ Voir par exemple <http://business.guardian.co.uk/story/0,,1769707,00.html>

³⁸⁸ Voir par exemple http://www.ryanair.com/site/about/invest/docs/present/quarter1_05.pdf, page 5.

de transfert au client³⁸⁹. L'*analyse de corrélation entre les prix* menée par la Commission apporte une preuve complémentaire selon laquelle, du moins en ce qui concerne la plupart des liaisons dont les services se chevauchent, les prix pratiqués par Aer Lingus et Ryanair ont systématiquement évolué de la même manière dans le temps. La différence de prix reflétant les différences (perçues) en matière de qualité, une modification du prix par un transporteur aurait une incidence sur la demande pour les services fournis par l'autre compagnie présente sur la même liaison. À l'instar des prix donnés, des augmentations de fréquences ou des horaires de vols améliorés par l'une des deux parties à la concentration sont susceptibles d'attirer les passagers vers l'autre compagnie³⁹⁰.

372. La Commission observe en outre que les prix plus élevés pratiqués par Aer Lingus reflètent également le restant de niveau de service quelque peu supérieur d'Aer Lingus décrit plus haut (par exemple la desserte d'aéroports principaux, des salons d'affaires, une orientation de service plus élevée et une interprétation moins rigide des règles de service à la clientèle³⁹¹). Pour le client qui prend en compte le temps et le prix du transfert jusqu'à l'aéroport lors de l'achat de billets, la différence *de prix réelle* peut donc être inférieure à la simple différence du prix de vente.
373. La Commission note enfin que des sites internet indépendants servant à comparer et informer sur les compagnies aériennes décrivent eux aussi régulièrement le processus de transformation d'Aer Lingus en transporteur «à prestations minimales» (ou «à bas coûts»)³⁹².

7.3.3. *Les parties à la concentration ont des frais commerciaux inférieurs à ceux de la plupart de leurs concurrents sur les liaisons dont les services se chevauchent*

374. Ryanair soutient qu'Aer Lingus ne peut être proche d'elle du fait de sa base de coûts bien plus élevée³⁹³. La Commission reconnaît qu'Aer Lingus, jusqu'à récemment une compagnie nationale, n'a pas atteint les coûts d'exploitation incomparablement bas de Ryanair. Or, cela est également le cas pour les autres principales compagnies «à bas coûts» en Europe. Par rapport aux compagnies aériennes à laquelle elle est confrontée sur les marchés en cause, les coûts d'Aer Lingus sont généralement très inférieurs et plutôt dans le groupe des «transporteurs à bas coûts» que dans celui des transporteurs en réseau.
375. Tout en apportant un certain niveau de différenciation des produits par rapport à Ryanair (niveau de service supérieur se traduisant par des coûts plus élevés), Aer Lingus a des

389 Parallèlement, les taxes d'aéroport incluses dans les prix pratiqués par Aer Lingus sont généralement plus élevées que celles des aéroports secondaires desservis par Ryanair.

390 Voir l'annexe III.

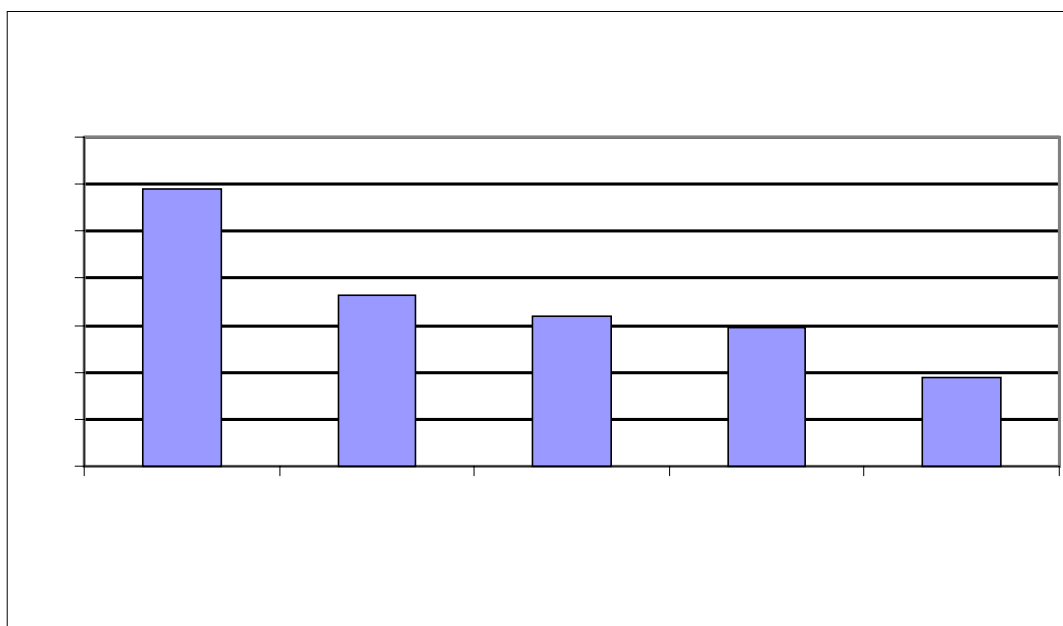
391 Voir le commentaire de Ryanair dans sa réponse à la communication des griefs (page 187). Lorsqu'elle souligne les différences entre les deux compagnies, Ryanair évoque notamment «... le manque de solide interprétation des règles et règlements de service à la clientèle» d'Aer Lingus.

392 Voir par exemple les descriptions des sites internet décrivant Aer Lingus: <http://www.eurodestination.com/european-low-cost-airlines-guide.html>: «Irish National Carrier that has now gone low cost» (Le transporteur national irlandais est devenu un transporteur à bas coûts); <http://www.cheapflights.co.uk/low-cost-about.html>: «Aer Lingus has repositioned itself as a low-cost carrier in recent years» (Aer Lingus s'est repositionnée ces dernières années en tant que transporteur à bas coûts); http://en.wikipedia.org/wiki/Aer_Lingus: «They are currently positioning themselves as competition to the European no-frills airlines» (Ils se positionnent actuellement comme concurrents des compagnies aériennes à prestations minimales). Voir également l'étude d'Aer Lingus sur la marque d'Aer Lingus (voir le courrier électronique d'Aer Lingus (Simone Warwick) du 27 mars 2007, feuillet n° 6316).

393 Voir par exemple la réponse à la communication des griefs, page 223.

coûts d'exploitation inférieurs à ceux d'autres grandes compagnies aériennes en Europe, et à ceux des autres compagnies présentes sur les liaisons concernées. Une étude indépendante, le rapport «Airline Cost Performance»³⁹⁴ de l'IATA sur le rendement des compagnies aériennes, compare les coûts d'exploitation des principaux transporteurs en réseau et d'un certain nombre d'opérateurs à bas coûts. L'étude a été publiée en juillet 2006 et estime les coûts d'exploitation par sièges-kilomètres offerts (SKO) en 2004 pour les compagnies en réseau, ainsi que pour easyJet, Ryanair et Virgin Express. Comparer les coûts entre les compagnies peut être difficile en raison de la part significative de coûts fixes et partagés dans les frais d'exploitation des compagnies aériennes, ce qui signifie que les liaisons les plus longues ont tendance à générer des coûts par kilomètre inférieurs. Dans le même temps, de nombreuses ressources sont partagées pour les vols court-courriers et long-courriers. L'IATA, en collaboration avec McKinsey, a donc ajusté ses estimations de coûts à la longueur du trajet (c'est-à-dire la durée de vol) et à la densité de sièges plus élevée des compagnies à bas coûts. Aer Lingus ne figure pas dans l'analyse de l'IATA; toutefois, la compagnie signale des coûts unitaires totaux hors amortissement et frais de location de 5,28 €/SKO dans ses comptes publiés (2005). En tenant compte de 11 % de coûts afférents à la propriété des appareils³⁹⁵, on arrive à des frais d'exploitation de près de 5,9 € par sièges-kilomètres offerts. Les données de l'IATA relatives aux coûts et l'estimation des coûts d'Aer Lingus sont indiquées au tableau 1 ci-dessous:

Graphique 1: Comparaison des coûts d'exploitation



[Coûts d'exploitation (en €ct) par sièges-kilomètres offerts en 2004]

³⁹⁴ Coûts d'exploitation par sièges-kilomètres offerts ajustés à la longueur du trajet. Sources pour tous les transporteurs à l'exception d'Aer Lingus: IATA Economics Briefings n.5; http://www.iata.org/NR/rdonlyres/D1AFC924-8F16-4E9D-AEC1-FD18C1FE1336/51284/airline_cost_performace.pdf; pour Aer Lingus: «Circular in relation to Ryanair offer», page 8, www.flyaerlingus.com. Estimation des frais de carburant d'Aer Lingus fondée sur le document IATA Economics Briefings n.5 (voir ci-dessus).

³⁹⁵ Voir RBB Economics: Ryanair/Aer Lingus: Merger Efficiencies (Ryanair/Aer Lingus: gains d'efficacité à l'issue de la concentration), feuillet n° 19873 p. 6

376. Ainsi, alors que Ryanair est le chef de file manifeste en matière de coûts parmi les compagnies européennes, Aer Lingus, ainsi qu'easyJet et Virgin Express³⁹⁶, ont des coûts d'exploitation très inférieurs à ceux des grandes compagnies en réseau, d'après les données de l'IATA/d'Aer Lingus. Il est important de noter que, contrairement à Aer Lingus, ni easyJet ni VirginExpress (ou son successeur Brussels Airlines) ne sont en concurrence avec Ryanair sur aucune liaison dont les services se chevauchent au départ de l'Irlande.
377. En réponse à la communication des griefs, Ryanair souligne que les données relatives aux coûts d'Aer Lingus ne sont pas comparables à d'autres compagnies à bas coûts européennes car elles incluent également les vols long-courriers, qui généralement ont des coûts inférieurs par sièges-kilomètres offerts³⁹⁷. C'est une objection justifiée, bien qu'il soit utile de noter que 87 % des passagers d'Aer Lingus voyagent sur des liaisons court-courriers³⁹⁸. Ryanair inclut dans sa réponse à la communication des griefs un tableau, selon lequel les coûts court-courriers d'Aer Lingus sont «de l'ordre d'environ» 8 ct/SKO, bien qu'aucun détail ne soit donné sur la façon dont ce chiffre est calculé³⁹⁹. Plus généralement, le rapport de l'IATA met en garde sur le fait qu'aucune norme d'information sur les coûts largement reconnue n'existe et que l'information sur la structure des coûts peut ne pas être toujours cohérente entre les compagnies en réseau et les compagnies à bas coûts. Cependant, même en prévoyant une marge d'erreur ou, du reste, en supposant que l'estimation de Ryanair était exacte, les données indiquent qu'Aer Lingus a réussi à adopter un modèle économique à bas coûts (bien qu'avec des éléments de différenciation des produits) et fonctionne désormais avec des coûts unitaires bien en dessous des compagnies en réseau traditionnelles.
378. L'évolution des coûts unitaires d'Aer Lingus au fil du temps met également en exergue sa migration progressive d'un modèle économique «traditionnel» à un modèle à bas coûts:

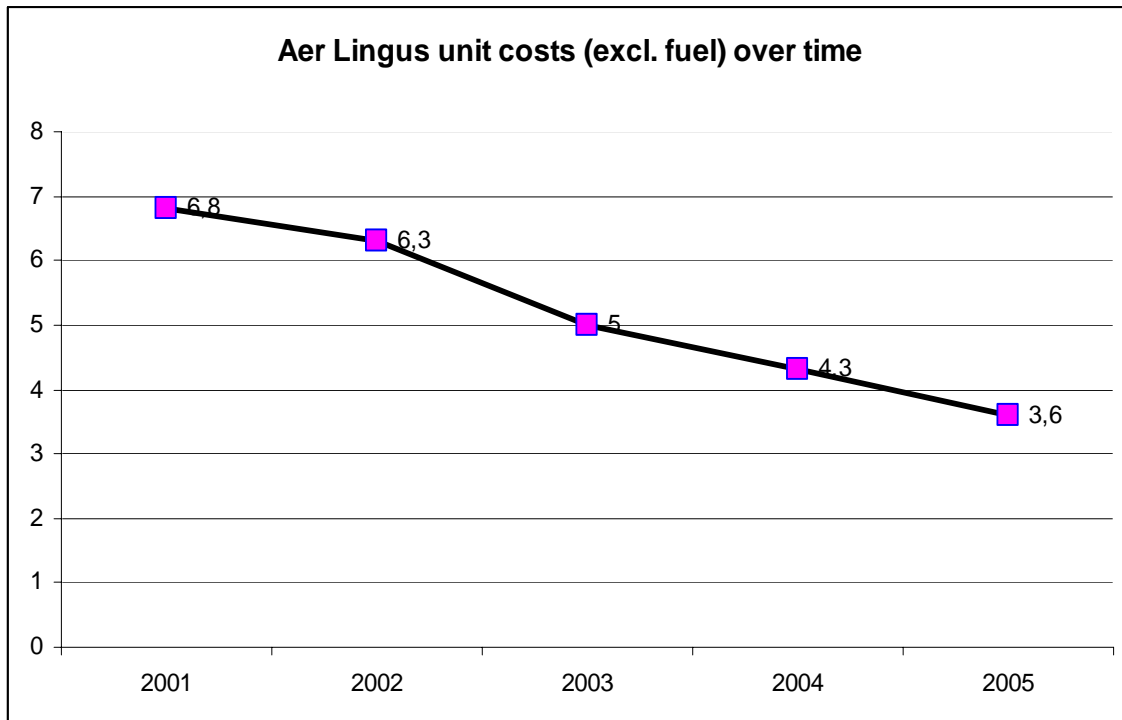
³⁹⁶ Faisant désormais partie de Brussels Airlines

³⁹⁷ Voir par exemple la réponse à la communication des griefs, page 223.

³⁹⁸ Voir l'annonce préliminaire des résultats d'Aer Lingus pour l'exercice clos au 31 décembre 2006, disponible sur http://www.aerlingus.com/cgi-bin/obel01im1/Corporate/ir_finan_info_reports.jsp

³⁹⁹ Voir la réponse à la communication des griefs, paragr. 33. Il ressort de la réponse que Ryanair tire son estimation d'informations concernant les tarifs moyens d'Aer Lingus fournies dans son prospectus d'introduction en bourse.

Graphique 2: Coûts d'exploitation d'Aer Lingus au fil du temps⁴⁰⁰



Coûts unitaires d'Aer Lingus (hors carburant) au fil du temps

379. En conclusion, les données relatives aux coûts communiquées à la Commission laissent entendre qu'Aer Lingus fait partie des plus proches concurrents de Ryanair même en termes de coûts unitaires. Sa restructuration vers un modèle économique à bas coûts lui a permis de fonctionner de manière rentable et durable en concurrence directe avec Ryanair, notamment à partir de sa base de Dublin.

7.3.4. *Les deux compagnies aériennes disposent d'une base importante à Dublin.*

7.3.4.1. Avantages généraux à disposer d'une «base»

380. Comme défini ci-dessus⁴⁰¹, le terme de «base» ou d'«aéroport d'attache» est employé dans le secteur du transport aérien pour désigner les aéroports où les compagnies aériennes basent un certain nombre de leurs avions et concentrent leurs activités, et à partir desquels elles desservent plusieurs liaisons⁴⁰². Dans un aéroport «d'attache», les compagnies aériennes

⁴⁰⁰ €ct/SKO; source: Aer Lingus (http://www.aerlingus.com/cgi-bin/obel01im1/Corporate/ir_overview_about_ei.jsp).

⁴⁰¹ Voir la section 6.1.

⁴⁰² Le terme «base» (ou «aéroport d'attache») est utilisé dans la présente décision pour décrire les avantages qu'il y a à concentrer des activités importantes dans un seul aéroport. Comme expliqué de façon plus approfondie ci-après dans la présente section, les compagnies aériennes utilisent différents concepts du terme «base» (voir le questionnaire de base, par exemple les questions 3 et 11). Il n'est donc pas possible de définir un ensemble «exact» de critères qualitatifs et quantitatifs pour un aéroport servant de base. Toutefois, on peut constater que le terme «base» n'est généralement utilisé que quand plusieurs liaisons sont desservies par un aéroport. Comme précisé ci-dessus à la section 6.1., il faut distinguer le concept de «base» de celui de «plate-forme», puisque le terme «plate-forme» renvoie au réseau «en étoile» et au système de liaisons du trafic «entrant» dans un réseau, ce qui n'est pas le cas du concept de «base» (bien qu'une base puisse bien entendu également être une plate-forme).

concentrent généralement un certain nombre d'avions en stationnement pour la nuit; en plus d'y stationner ces avions pour la nuit, les compagnies y bénéficient habituellement d'infrastructures et de services supplémentaires, tels que des services de maintenance, des services d'assistance à la clientèle, des services d'escale ou des appareils de réserve. Une base permet également aux compagnies aériennes d'éviter d'avoir à loger son personnel et ses équipages à l'hôtel. Par conséquent, établir une «base» ne consiste pas simplement à stationner un avion pour la nuit. Cela nécessite l'affectation d'infrastructures, de personnels et d'équipements (avec les dépenses d'investissement qui vont de pair), qui sont utilisés pour exploiter plusieurs liaisons à partir de cet aéroport.

381. La concentration des appareils et du trafic sur certaines bases peut générer des réductions de coût considérables et une plus grande souplesse. Par rapport à un service de point à point sur une seule liaison dépourvue de base à ses extrémités, le service assuré à partir d'une base offre de nombreux avantages concurrentiels pour les liaisons exploitées à partir de celle-ci. Les répercussions résultant de l'organisation des compagnies aériennes autour d'un aéroport d'attache sont essentiellement au nombre de deux. En premier lieu, l'aéroport d'attache permet de réaliser des économies en raison d'économies d'échelle et d'envergure. En second lieu, on note un «effet de concurrence», dans la mesure où la compagnie peut réagir plus facilement et plus rapidement aux variations de l'offre et de la demande sur les liaisons au départ de celui-ci. Une réaction dynamique au comportement des concurrents est par conséquent facilitée lorsque la compagnie fonctionne à partir d'une base.

Économies d'échelle et d'envergure

382. L'enquête menée sur le marché par la Commission⁴⁰³ a confirmé que les transporteurs bénéficient en particulier des économies d'échelle et d'envergure suivantes en fonctionnant à partir d'une base:
- Frais de ventes et de marketing: les frais associés à la vente et au marketing sont pour l'essentiel des charges fixes. Le recouvrement de ces frais sur une flotte plus importante et un réseau plus large de liaisons se traduit par conséquent par une baisse des coûts unitaires.
 - Infrastructures de service à la clientèle/services d'escale: une desserte suffisante permet aux transporteurs d'exploiter leurs propres infrastructures spécifiques, telles que des comptoirs d'enregistrement et d'information, dans un aéroport, pour offrir aux passagers des services de qualité supérieure à moindres frais⁴⁰⁴.
 - Frais de perturbation: grâce à un parc aérien plus important, un transporteur peut réduire le coût associé aux annulations et améliorer la ponctualité des vols en offrant au transporteur des possibilités de récupération d'horaires plus nombreuses. Par exemple, Aer Lingus dispose d'un appareil de réserve à Dublin. Ryanair a signalé ne pas baser d'avions de réserve dans un aéroport déterminé. Au lieu de cela, Ryanair exploite [2-6]* appareils tournant sur l'ensemble de ses 20 bases⁴⁰⁵.

⁴⁰³ Voir notamment les réponses 7, 8, 9 et 10 au questionnaire adressé aux concurrents (concurrence de base) le 7 décembre 2007 (dénommé ci-après «questionnaire de base»).

⁴⁰⁴ À titre d'exemple, Ryanair gère ses bagages dans des installations dédiées à la manutention des bagages à l'aéroport de Dublin.

⁴⁰⁵ Dans sa réponse à la communication des griefs (p. 54), Ryanair conclut donc qu'une base ne serait pas importante pour ce type de services de réserve. Cependant, il convient de noter que l'approche de Ryanair confirme que le coût de tels avions de réserve peut être minimisé avec des flottes importantes, c'est-à-dire

- Créneaux horaires et postes de stationnement: pour commencer à desservir une liaison particulière, une compagnie aérienne a besoin de créneaux horaires d'arrivée et de départ ainsi que d'infrastructures de poste de stationnement aux aéroports de départ et d'arrivée. En cas de contraintes de capacités, les compagnies aériennes disposant de nombreuses liaisons au départ de l'aéroport pourront intervertir les créneaux horaires de leurs différentes liaisons, contrairement aux compagnies aériennes ayant peu ou aucune liaison existante, pour qui la permutation de liaisons d'un même aéroport sera plus difficile⁴⁰⁶.
383. Les transporteurs importants peuvent également bénéficier d'une position de négociation plus forte parce qu'ils disposent d'une base⁴⁰⁷:
- Service d'escale: une base accueillant plusieurs appareils permet au transporteur d'obtenir de meilleures conditions pour les services d'escale, en raison d'un volume d'activité plus important.
 - Négociations avec l'aéroport et les autorités de réglementation: une position de négociation forte, due au volume global de trafic qu'un transporteur apporte à un aéroport, peut permettre aux transporteurs importants d'accéder à des infrastructures préférentielles, par exemple des postes de stationnement à proximité immédiate des principaux terminaux. Cela peut également apporter une réduction des frais d'aéroports et au final une amélioration de la qualité des produits à peu ou sans frais supplémentaires⁴⁰⁸.
 - Approvisionnement: une taille suffisante, en valeur absolue, mais également comparativement aux autres transporteurs de l'aéroport, peut conférer au transporteur davantage de pouvoir de négociation avec les fournisseurs, tels que les sociétés de restauration et de maintenance, d'où des avantages en termes de coût.
384. En ayant un certain nombre d'appareils basés dans le même aéroport, les compagnies peuvent également bénéficier d'*économies d'envergure* pouvant résulter de la possibilité de permuter aisément les ressources entre les différentes liaisons, augmentant ainsi la compétitivité des liaisons exploitées à partir de la base.
- Plus un transporteur compte de vols au départ d'un aéroport, plus il lui sera facile d'optimiser l'utilisation des appareils, puisque le nombre de combinaisons de vols disponibles pour remplir un programme de huit ou dix heures est multiplié. Par exemple, le réseau court-courrier d'Aer Lingus depuis Dublin propose des vols d'une durée pouvant varier d'environ 50 minutes (par exemple Dublin-Manchester) à trois heures et 10 minutes (par exemple Dublin-Rome). Le règlement d'exploitation fixe une limite de 10 heures à l'utilisation du personnel. Dès lors,

qu'il existe des économies d'échelle dans le cadre de la gestion des frais de perturbation. Deuxièmement, le fait que Ryanair puisse répartir ces coûts sur un certain nombre de bases résulte de son modèle économique particulier (à savoir un fonctionnement avec un réseau de bases). Troisièmement, étant donné que Ryanair relie principalement ses diverses bases, cela implique de fait que, lorsqu'ils ne sont pas effectivement utilisés, ces [2-6]* appareils sont probablement en réserve dans les aéroports d'attache de Ryanair, dont Dublin fait partie.

⁴⁰⁶ Bien qu'il soit vrai que certains aéroports offrent des mesures d'incitation aux nouveaux arrivants, les transporteurs détenant déjà un créneau dans un aéroport ont un avantage puisqu'ils peuvent facilement faire leur entrée sur une nouvelle liaison en utilisant un créneau précédemment utilisé pour une autre liaison («droits acquis»).

⁴⁰⁷ Voir les réponses à la question 8 et 9 du questionnaire de base.

⁴⁰⁸ Bien que ces avantages puissent, du moins jusqu'à ce jour, ne pas jouer de rôle important à l'aéroport de Dublin, Ryanair a été en mesure de négocier des rabais importants et d'autres avantages dans d'autres aéroports; voir également la section 7.8.8.

avec une base à Dublin, Aer Lingus peut aisément proposer un vol à destination de Rome et Manchester avec le même équipage et équipement (en supposant un temps de rotation de 40 minutes). Un parc aérien plus important permet la mise en commun des *besoins* en pilotes et personnel de cabine et l'optimisation des heures de travail des membres d'équipage, qui peuvent travailler entre huit et dix heures par jour et regagner leur aéroport d'attache le soir (évitant ainsi les frais d'hôtel). Pour cette même raison (heures de travail limitées pour les membres d'équipage), les compagnies aériennes actives depuis un aéroport d'attache peuvent facilement fonctionner plus de dix ou onze heures par jour et optimiser, par là même, le temps d'utilisation de l'appareil. En effet, elles peuvent facilement remplacer «l'équipage du matin» au cours de la journée à la base, ce qu'une compagnie aérienne dépourvue de base ne peut faire.

- Un portefeuille d'avions permet également d'améliorer l'utilisation des appareils en réduisant le temps d'immobilisation global de la flotte afin de respecter les exigences de ponctualité, étant donné que tout retard temporaire peut être absorbé en utilisant les délais au sol prévus pour d'autres avions dans le portefeuille⁴⁰⁹.
 - Les transporteurs actifs depuis une base peuvent utiliser les *créneaux horaires en début de matinée* dans leur aéroport d'attache qui revêtent une importance économique particulière, vu la très forte demande en vols à cet horaire, en particulier pour les liaisons où une grande majorité de passagers provient de cette extrémité de la liaison. Si un avion devait se rendre le matin à Dublin depuis un autre aéroport ou une autre base, l'avantage des précieux créneaux horaires de début de matinée serait perdu⁴¹⁰.
385. Les économies réalisées par le fonctionnement depuis une base, sont en général particulièrement élevées au début (par exemple comparativement à un service de point à point ou lorsque l'on compare un aéroport d'attache disposant d'un ou deux appareils à un autre qui en compte entre 10 et 15) et peut réduire une fois atteinte une certaine taille⁴¹¹.
386. Ryanair ne nie pas l'existence d'économies d'échelle en soi. Cependant, elle estime que ces économies ne résultent pas des activités menées depuis une base mais plutôt de la taille globale. La rentabilité est, d'après Ryanair, déterminée par l'ampleur et les activités globales de la compagnie aérienne⁴¹². Ryanair reconnaît toutefois qu'un fonctionnement avec des aéroports d'attache permet de réduire la complexité opérationnelle, l'assistance technique pouvant être concentrée sur de telles bases⁴¹³. Dans ses observations sur les gains d'efficacité escomptés suite à la concentration, Ryanair souligne les avantages qui résulteraient d'activités menées depuis un aéroport d'attache. Par exemple, Ryanair affirme que la concentration «*modifierait la structure d'aéroport d'attache actuelle et l'horaire [d'Aer Lingus] si bien qu'aucun équipage ne passerait la nuit loin de*

⁴⁰⁹ Voir pour de plus amples détails par exemple les observations d'Aer Lingus du 9 février 2007, feuillet n° 4122, pp. 2-3.

⁴¹⁰ Ce fait a été souligné par des concurrents dans les entretiens menés par la Commission; voir l'entretien avec easyJet du 15.2.2007 et avec Jet2.com du 1.2.2007, feuillet n° 6170.

⁴¹¹ Les gains d'efficacité supplémentaires en ce qui concerne l'échelle deviennent, toutefois, moins importants avec de très grands aéroports d'attache (par exemple, les économies supplémentaires résultant du fonctionnement avec 70 au lieu de 60 avions sur une base sont relativement plus faibles).

⁴¹² Réponse de Ryanair à la décision au titre de l'article 6, point 1, alinéa c, du 19 janvier 2007, p.13

⁴¹³ La résolution des problèmes techniques s'avère plus complexe et onéreuse dans le cas d'une panne d'avion sur des liaisons qui ne sont pas reliées à un aéroport d'attache où l'assistance technique est située.

l'aéroport. Cela réduirait également le taux d'équipage par avion»⁴¹⁴.

387. Une étude communiquée par Ryanair (RBB) montrant prétendument que pour Ryanair les coûts d'exploitation ne diminuent pas avec une base ne remet pas en question que de tels avantages existent pour les compagnies en général, comme indiqué par l'enquête sur le marché⁴¹⁵.
388. En tout état de cause, les observations de Ryanair reflètent son propre modèle économique d'exploitation d'un réseau de différentes bases à travers l'Europe. La densité de ce réseau et sa taille globale peuvent en effet donner à Ryanair la flexibilité nécessaire pour répartir (certains) des coûts sur tout le réseau. Toutefois, d'autres transporteurs à bas coûts (notamment les quelques-uns en concurrence avec Ryanair sur les liaisons dont les services se chevauchent) ne fonctionnent pas avec un réseau similaire d'aéroports d'attache⁴¹⁶. En ce qui concerne ces concurrents, des économies d'échelle ne seraient possibles que sur leurs aéroports d'attache respectifs. Enfin, le fait que certaines bases de Ryanair soient assez petites ne signifie pas en soi que ces aéroports ne donneraient lieu à aucun avantage lié à une base. Étant donné que ces aéroports secondaires accordent souvent des mesures d'incitation considérables pour attirer de nouvelles compagnies, toute implantation, même à petite échelle (par exemple pendant une période d'essai), est encouragée⁴¹⁷.

⁴¹⁴ Voir la réponse de Ryanair aux commentaires/questions préliminaires sur les rendements transmis le 20 octobre 2006, feuillet n° 24006, section Frais de personnel.

⁴¹⁵ Voir par exemple les résultats du «questionnaire de base» adressé aux concurrents. Dans les observations de RBB du 20.2.2007, feuillet n° 4135 (pages 45-51), RBB a considéré, sur la base des données de Ryanair, une expansion faisant passer la flotte de 10 à 15 avions à l'aéroport de Dublin et estime que cela n'entraîne pas de réduction des coûts d'exploitation de Ryanair. On y trouve également une comparaison du coût de la liaison durant l'été 2006 entre Gatwick (qui n'est pas une base de Ryanair) et Cork (où un avion de Ryanair est basé) avec le coût de la liaison entre Gatwick et Dublin (où sont basés 15 appareils). RBB estime qu'assurer des liaisons au départ de Dublin ne donne lieu à aucun avantage en termes de coûts. La validité des résultats de l'étude est sujette à caution. Il n'est pas bien précisé comment RBB contrôle les différences dans les liaisons exploitées au départ des divers aéroports ni quelle partie des frais de maintenance et d'exploitation était incluse dans le calcul des coûts. En outre, étant donné que certaines liaisons dans le groupe de référence ont été (à raison) exclues de l'analyse (comme expliqué à la note de bas de page 42 du rapport, les liaisons reliant les aéroports du groupe de référence à un aéroport d'attache à l'autre extrémité ont été exclues), il est difficile de comprendre comment d'éventuelles économies d'échelle liées à la base considérée ont été réparties entre ces liaisons-là et celles qui ont été prises en compte. Le rapport ne dit pas, dans le cadre de la comparaison de Dublin avec le groupe de référence de 5 autres aéroports d'attache de Ryanair (sur 18), s'il existe un biais dans la sélection de ces aéroports. En ce qui concerne les coûts de marketing, on peut supposer que l'étude n'inclut que les dépenses actuelles sans tenir compte des dépenses passées liées à l'établissement de la marque Ryanair. Ces coûts ne sont pas comparables à ceux des concurrents de Ryanair, comme exposé ci-après à la section 7.8.

Aer Lingus a également fourni son propre calcul sur les réductions de coûts engendrées par le fait de disposer d'une base. La compagnie compare une flotte composée d'un appareil à une flotte de cinq appareils pour illustrer les avantages résultant d'un fonctionnement à partir d'une base. Toutefois, cela ne signifierait pas nécessairement que l'échelle minimale d'efficacité d'une base est uniformément de 5 avions. Le calcul tient compte des coûts de perturbation, de personnel, de services d'escale, de vente et de marketing, du bloc d'heures total, etc., et conclut qu'une économie de près de 20 % peut être réalisée avec 5 avions. Cela n'entraînerait une augmentation marginale qu'à 21 % dans le cas de 10 appareils (voir les observations d'Aer Lingus du 19.2.2007, feuillet n° 4122).

⁴¹⁶ Aer Lingus, par exemple, fonctionne avec une seule base.

⁴¹⁷ Voir, en ce qui concerne l'exemple de Charleroi, notamment la décision de la Commission du 12 février 2004, JO L 137/1 du 30.4.2004, p. 2.

Une plus grande souplesse d'adaptation aux fluctuations de la demande

389. Hormis les économies d'échelle et d'envergure, les activités plus importantes dans un aéroport d'attache permettent également de réagir plus rapidement à des déplacements du côté de la demande. La nature dynamique de la concurrence dans le secteur du transport aérien est indiquée par le fait que les compagnies aériennes ajustent en permanence la capacité (et les liaisons exploitées) dans leur réseau. En particulier, Aer Lingus et Ryanair déplacent régulièrement leurs fréquences et leurs liaisons à partir de leur base à Dublin, entraînant des fluctuations significatives des fréquences quotidiennes et des liaisons⁴¹⁸.
390. On peut distinguer deux types d'«impacts sur la demande» (c'est-à-dire une augmentation ou diminution soudaine de la demande pour les services fournis). Certains déplacements de la demande, par exemple d'autres préférences des clients ou une hausse des revenus globaux, peuvent avoir une incidence sur *toutes les liaisons* au départ d'un aéroport. Ryanair a effectivement souligné que le taux de croissance élevé de l'économie irlandaise avait un effet positif sur la demande globale en vols au départ de l'Irlande. Ce phénomène expliquerait également la rapidité d'augmentation des fréquences de liaisons existantes et d'ouverture de nouvelles liaisons ces dernières années. En revanche, il faut reconnaître qu'une fois des investissements réalisés dans un aéroport particulier, l'opérateur d'une base risque d'être plus vulnérable en cas d'impacts négatifs sur la demande (c'est-à-dire un effondrement de la demande globale)⁴¹⁹.
391. Le second type de modifications de la demande est propre à une liaison et n'a pas la même d'incidence sur toutes les liaisons. Les fluctuations de la demande propres à une liaison peuvent survenir en raison d'une demande saisonnière pour des destinations de vacances (séjours au soleil et à la montagne). Dans le cas d'impacts sur la demande propres à une liaison, le fait de disposer d'un réseau plus étendu de liaisons à partir d'une base permet à la compagnie aérienne d'ajuster la capacité en fonction des fluctuations de la demande. La compagnie aérienne peut plus facilement redéployer les avions, les créneaux horaires et les équipages entre les différentes liaisons pour répondre aux évolutions de la rentabilité ou de la demande relative, sans encourir d'autres risques ou coûts considérables. Pour une compagnie aérienne qui ne dispose pas de présence aéroportuaire significative, il serait plus difficile et laborieux de réagir à une telle hausse de la demande sur certaines liaisons. L'augmentation des fréquences ou l'ouverture d'une nouvelle liaison depuis une origine où la compagnie aérienne ne dispose pas d'une telle présence nécessiterait des investissements de départ plus élevés (en particulier en matière de marketing et d'accès nécessaire aux clients de la région) et davantage de temps que depuis une origine où la compagnie a déjà établi une base⁴²⁰. Ainsi, un transporteur sans base ne pourrait pas réagir rapidement à une hausse soudaine de la demande sur une liaison particulière de la même façon que les parties à la concentration.

⁴¹⁸ Sur 24 des 35 liaisons dont les services se chevauchent, Aer Lingus ou Ryanair ont changé leurs rotations hebdomadaires exploitées pendant la saison hivernale 2006/2007 à l'été 2007. Voir également les divers changements de liaisons se chevauchant durant l'enquête de la Commission par exemple sur les liaisons Dublin-Bristol, Dublin-Turin, Dublin-Fuerteventura et Manchester-Cork; voir aussi le déplacement annoncé par Ryanair de six liaisons à Francfort le 18.4.2007, voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs, page 219.

⁴¹⁹ En ce qui concerne Dublin, ce risque d'«impact négatif sur la demande» n'a toutefois été mentionné par aucun concurrent lors de la consultation; voir les réponses à la question 8 et 9 du questionnaire de base.

⁴²⁰ Voir le questionnaire adressé aux concurrents le 6.11.2007, question 36.

392. Un transporteur de premier plan sur un aéroport bénéficie également d'avantages pour générer de la demande sur des liaisons au départ de cet aéroport. Ces prérogatives semblent tenir à des avantages marketing inhérents. Si un transporteur exploite plusieurs liaisons au départ d'un aéroport, les chances sont d'autant plus grandes que les consommateurs le connaissent et consultent son site internet lorsqu'ils recherchent une compagnie aérienne⁴²¹. Les transporteurs disposant de nombreuses liaisons au départ d'un aéroport peuvent réduire leurs frais de publicité, ceux-ci étant répartis sur un plus grand nombre de liaisons.

La plupart des transporteurs recourent à des aéroports d'attache

393. L'enquête de la Commission a montré que rares sont les compagnies aériennes qui fonctionnent sans aéroport d'attache (c'est-à-dire exploitant des vols triangulaires ou vols dits «en W»). Les compagnies aériennes ont confirmé qu'il était peu courant et, dans la plupart des cas, que cela représentait un inconvénient du point de vue économique d'exploiter des liaisons qui ne sont pas reliées à une base⁴²². Par exemple, il n'y a que très peu de liaisons au départ ou à destination de Dublin sur lesquelles Aer Lingus fait face à un concurrent qui ne dispose pas de base⁴²³.

394. Ryanair exploite très peu de «liaisons sans aéroport d'attache» (c'est-à-dire des liaisons sans aéroport d'attache à une extrémité de la liaison). En effet, sur les près de 450 liaisons exploitées par Ryanair, quatre seulement sont dépourvues d'aéroport d'attache (soit moins de 1 % de l'ensemble du réseau de Ryanair)⁴²⁴. De la même façon, sur les plus de 250 liaisons d'easyJet, seules deux ne sont pas reliées à l'une des bases d'easyJet⁴²⁵. Ryanair a déclaré chercher à développer le nombre d'aéroports d'attache qu'elle possède en Europe et à les relier à autant d'aéroports de destination que cela est raisonnable du point de vue commercial⁴²⁶. Cela conduit à un modèle de croissance géométrique, où les aéroports d'attache sont reliés les uns aux autres⁴²⁷. Ryanair déclare

⁴²¹ Ce phénomène est particulièrement important dans le cas présent car Aer Lingus et Ryanair vendent toutes les deux une grande majorité de leurs billets via leur site internet.

⁴²² Voir les réponses à la question 44 du questionnaire de la Commission adressé aux concurrents le 6.11.2006; voir également le procès-verbal de l'entretien avec easyJet en date du 15.2.2007 et celui avec bmi en date du 9 mars 2007, feuillet n° 6170.

⁴²³ Aer Lingus indique au moins six liaisons sur l'ensemble de ses liaisons au départ de Dublin, voir les observations d'Aer Lingus du 9 février 2007, feuillet n° 4122, page 6. En outre, à une exception près (Luxair sur la liaison Dublin – Manchester), le transporteur en question était Spanair, qui fonctionne en partie selon un modèle de «compagnie charter» (voir d'autres observations relatives à Spanair dans le cadre des liaisons individuelles à la section 7.9.). D'après son site internet, Spanair propose actuellement des vols programmés au départ de Dublin sur uniquement deux de ces destinations: Lanzarote et la Grande Canarie.

⁴²⁴ D'après la réponse de Ryanair datée du 8 décembre 2006, il s'agit de Trévise-Beauvais, Beauvais-Porto, Tampere-Riga et Newcastle-Top.

⁴²⁵ Voir l'entretien avec easyJet du 15.2.2007, feuillet n° 6170.

⁴²⁶ Voir également les documents internes de Ryanair: «[...]»*, document du conseil n°3 (réunion du conseil d'administration du [...]*. P.3.4, feuillet n° 629). Documents internes de Ryanair, [...] (document du conseil n°3, en préparation de la réunion du conseil d'administration du [...]*: P. 3.4, feuillet n° 629); «[...]»* (document du conseil n°4, en préparation de la réunion du conseil d'administration du [...]*: P. 1, feuillet n° 629, texte souligné par la Commission); «[...]»* (document du conseil n°4, en préparation de la réunion du conseil d'administration du [...]*: P. 2, feuillet n° 629); «[...]»* (document du conseil n°3, en préparation de la réunion du conseil d'administration du [...]*: P.3.2, feuillet n° 629; texte souligné par la Commission).

⁴²⁷ Réponse de Ryanair du 8 décembre 2006, pages 8-9.

chercher «à tirer parti des réductions de coûts et des économies d'échelle résultant de notre stratégie de développement de liaison visant à relier différents points».⁴²⁸

Les avantages conférés par une base sont proportionnels à sa taille

395. La grande majorité des concurrents a confirmé qu'un fonctionnement à partir d'une base présente de réels avantages par rapport à un fonctionnement sans base⁴²⁹. L'enquête a également confirmé l'opinion selon laquelle une base aéroportuaire plus importante peut en général accroître la souplesse et les réductions de coûts⁴³⁰. Cependant, il ressort de l'enquête sur le marché menée par la Commission que différentes compagnies aériennes ont des avis divergents sur la desserte «optimale» depuis une base⁴³¹. Cela confirme la propre appréciation de la Commission selon laquelle, dans la pratique, la taille minimale viable pour une base dépendra d'un certain nombre de facteurs, notamment la proximité géographique de cette base par rapport aux autres bases du même transporteur, la densité du réseau de la compagnie aérienne et la nature de l'aéroport où la base est établie. Par exemple, pour un aéroport secondaire/régional, le nombre minimal absolu d'avions sera inférieur si l'aéroport offre d'importantes mesures d'incitation au transporteur pour le convaincre de le choisir comme base.

7.3.4.2. Les deux concurrents bénéficient d'avantages similaires grâce à leur base importante à Dublin

396. Comme indiqué plus haut, le fait que Ryanair et Aer Lingus assurent leurs vols depuis une base importante à l'aéroport de Dublin corrobore le fait que les deux transporteurs sont le concurrent le plus proche l'un de l'autre. Ryanair a concentré son trafic sur 19 «aéroports d'attache» dans toute l'Europe. Après Londres-Stansted, avec 20 appareils, Dublin est, avec 20 appareils, la deuxième base la plus importante de Ryanair. La base de Ryanair représente environ [30-40]* % de tous les passagers de Dublin. Dublin est

⁴²⁸ Communiqué de presse Ryanair du 06.02.06.

⁴²⁹ Voir les réponses aux questions 8, 9 et 10 du questionnaire de base; voir également les réponses à la question 38 du questionnaire adressé aux concurrents le 6.11.2006. À titre d'exemple, en évoquant les avantages associés à la possession d'une base aéroportuaire, un transporteur à bas coûts a déclaré pouvoir «inaugurer huit nouvelles liaisons à l'aide de trois appareils en s'implantant dans un seul nouvel aéroport». C'est une manière d'augmenter «le rendement de nos activités sur ces destinations et cela contribue à améliorer l'utilisation des ressources et à réduire les coûts unitaires», voir le communiqué de presse d'easyJet du 13.02.2004; un autre transporteur décrit les inconvénients de ne pas disposer d'aéroport d'attache en ces termes: «[...] cela signifie que pour les besoins de la maintenance, l'appareil devra se positionner à vide sur une base de maintenance et un appareil de réserve devra se positionner à vide pour le remplacer. Également, en cas d'interruption de trafic, il est impossible de rétablir l'activité en le remplaçant par un autre avion comme cela se pratique sur une plate-forme/base. L'équipage doit être posté à l'aéroport et passer la nuit à l'hôtel avec les frais que cela engendre ou être basé à l'aéroport. Le nombre de membres d'équipage nécessaire serait supérieur à la moyenne requise par avion sur une base pour tenir compte des contraintes. Se posent également des problèmes d'inefficacité dans la gestion des services dans les aéroports si un seul avion y est basé.», voir la réponse de Loganair à la question 38 du questionnaire adressé aux concurrents le 6.11.2006, feuillet n° 21059.

⁴³⁰ Voir les réponses à la question 11 du questionnaire de base.

⁴³¹ Voir les réponses à la question 11 du questionnaire de base; par exemple British Airways a indiqué qu'une base comptant 25 appareils optimise la taille minimale de la flotte en ce qui concerne la maintenance et les appareils de réserve (voir la réponse de British Airways du 7 février 2007 aux «questions de suivi» (n° 14) de la Commission). Aer Lingus a fourni un décompte détaillé des avantages en termes de coûts qui résulteraient d'un fonctionnement avec un aéroport d'attache. Bien qu'elle ne définisse pas l'échelle minimale d'efficacité d'une base, elle établit une comparaison entre une flotte d'1 appareil et une flotte de 5 appareils pour illustrer les économies d'échelle résultant d'une base. Elle a évalué les réductions de coûts pour cette dernière à environ [... %]*, voir les observations d'Aer Lingus du 9 février 2007 p.4.

également l'aéroport principal pour Aer Lingus qui y a basé environ 90 % de la totalité de sa flotte⁴³². Aer Lingus a actuellement 23 avions court-courriers basés à Dublin d'où la compagnie assure près de 70 liaisons à destination de 15 pays européens. Sa base représente approximativement [30-40]* % de l'ensemble des passagers au départ de Dublin⁴³³.

397. Étant donné que les deux transporteurs disposent d'une base importante à l'aéroport de Dublin, avec une flotte de taille similaire, une part analogue de passagers et un nombre comparable de liaisons au départ de cet aéroport, on peut supposer que toutes deux bénéficient dans la même mesure des avantages décrits inhérents au fait d'avoir des activités importantes à Dublin. En particulier, leurs bases à l'aéroport de Dublin augmentent les capacités et les incitations d'Aer Lingus et de Ryanair à proposer de nouvelles liaisons ou à ajuster leur capacité sur leurs liaisons existantes, afin de développer un portefeuille encore plus étoffé, avec davantage de possibilités de redéploiement de leur capacité, et leur permet de se montrer plus compétitives, ce qui n'est pas nécessairement à la portée d'un transporteur qui ne dispose que d'une seule (ou de quelques) liaison(s) vers Dublin.
398. À Cork, les mêmes avantages s'appliquent, en principe, mais à une échelle beaucoup plus réduite. Aer Lingus y a basé 4 Airbus A 320 et dessert 17 destinations régulières. Ryanair assure, quant à elle, quatre liaisons au départ de Cork avec un Boeing 737-800. Ryanair a indiqué vouloir baser davantage d'appareils à Cork si un accord pouvait être trouvé avec l'aéroport. Dans le cas de *Shannon*, seule Ryanair fonctionne avec une base, avec quatre Boeing 737-800 desservant 26 destinations au départ de cet aéroport. Aer Lingus dessert Shannon au départ de Dublin et de Londres, sans avoir d'appareils basés à Shannon pour ses vols court-courriers.
399. Ryanair conteste vivement le fait qu'Aer Lingus et Ryanair assurent des liaisons depuis d'importantes bases en Irlande leur confère de quelconques avantages sur les autres compagnies et puisse être considéré comme un élément faisant d'eux les concurrents les plus proches. Ryanair avance notamment que d'autres concurrents disposent également de bases à Dublin (voir la section 7.3.4.3) et que les concurrents exploitant des liaisons depuis des bases en dehors de Dublin sont tout aussi proches des parties à la concentration (voir la section 7.3.4.4).

7.3.4.3. Les concurrents disposant de bases à Dublin exercent une contrainte limitée

400. Ryanair a soutenu que plusieurs compagnies aériennes stationnent leurs appareils la nuit à Dublin, notamment Aer Arann, BMI/bmibaby, Lufthansa, CityJet/Air France, LOT, Malev, SAS et British Airways. Dès lors, selon Ryanair, ces transporteurs devraient être considérés comme tout aussi proches des concurrents disposant d'une base. Ryanair soutient également dans sa réponse à la communication des griefs que BMI devrait être considérée comme disposant d'une base à l'aéroport de Dublin⁴³⁴. Toutefois, comme expliqué ci-dessus, si le fait de stationner un avion pendant la nuit à Dublin permet à une compagnie aérienne de proposer un départ tôt le matin, cela n'est pas la même chose que

⁴³² Réponse de Ryanair à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c, du 19 janvier 2007, p. 13.

⁴³³ En ce qui concerne la liaison Irlande-Londres (Cork, Dublin et Shannon cumulés), les deux compagnies aériennes assurent environ 93 % du trafic, d'après les chiffres de 2005. Les compagnies charters représentent moins de 1 % du trafic global sur ces liaisons.

⁴³⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs, page 57.

d'établir une «base» spécifique à Dublin. Une compagnie qui ne fait que stationner ses avions ne bénéficie pas des autres avantages d'échelle et d'envergure offerts par une base, ni de la souplesse de permutation entre les liaisons ou d'ouverture de nouvelles liaisons⁴³⁵, ce qui constitue une raison supplémentaire pour les compagnies aériennes de fonctionner depuis une base. Conformément à ces résultats tirés de l'enquête sur le marché et des propres réponses des concurrents⁴³⁶, la Commission considère par conséquent que les avions stationnés de BMI, de Lufthansa, de LOT, de Malev, de SAS et de British Airways n'offrent pas les mêmes avantages que ceux qu'auraient les compagnies fonctionnant avec une «base».

401. Les concurrents susceptibles d'être considérés comme disposant d'une base à Dublin sont Aer Arann et CityJet, qui assurent leurs liaisons respectivement avec 4 et 3 petits jets au départ de Dublin et se considèrent comme ayant une base à Dublin⁴³⁷. Cependant, compte tenu de la desserte réduite au départ et à destination de Dublin, il est peu vraisemblable qu'elles puissent réaliser des économies comparables aux parties à la concentration. CityJet et Aer Arann possèdent respectivement 3 appareils BAe 146 (de 93 places) et 4 appareils à turbopropulseur ATR 42 et 72 (de 66 places) basés à Dublin. Avec une durée maximale de vol de près de 1,5 heure, Aer Arann ne peut rivaliser sur les liaisons vers l'Europe continentale⁴³⁸. Les appareils plus petits entraînent un coût plus élevé par passager et, dans le cas d'avions à turbopropulseur, une distance maximale de voyage plus courte⁴³⁹. Ils ne sont pas adaptés à de nombreuses liaisons proposées par Aer Lingus et Ryanair au départ de Dublin. Les deux transporteurs se sont spécialisés sur les liaisons et services où ils rencontrent une concurrence limitée des parties à la concentration. Aer Arann n'assure aucune liaison dont les services se chevauchent. En qualité de filiale d'Air France, CityJet assure principalement des services d'apport de passagers vers la plate-forme parisienne d'Air France. Le seul autre service au départ de Dublin qui n'est pas directement lié au réseau d'Air France est la liaison Londres-City. L'exploitation «avec service à bord complet» de CityJet s'adresse à une clientèle d'affaires sensible au facteur temps⁴⁴⁰.
402. En outre, le nombre restreint de vols proposés par Aer Arann et CityJet ne permet pas de redéployer la capacité entre les liaisons, en réaction aux variations de la demande aussi

⁴³⁵ Voir ci-dessus la section 7.3.4.1.

⁴³⁶ Voir les réponses aux questions 3 et 15 du questionnaire de base. Dans la réponse à la communication des griefs, même Ryanair n'affirme pas que ces transporteurs ont une base à Dublin. Ryanair affirme que les 5 compagnies aériennes suivantes disposent d'une base à Dublin: Ryanair, Aer Lingus, Aer Arann, CityJet et BMI (voir page 57 de la réponse à la communication des griefs). Toutefois, BMI elle-même a confirmé à la Commission ne pas considérer que le stationnement de ses avions la nuit à Dublin constitue une «base» (voir par exemple la réponse de BMI aux questions de «suivi» de la Commission du 26 février 2007, feuillet n° 43348, réponses aux questions 5 et 15, et la réponse de BMI à la consultation des acteurs du marché des engagements définitifs en phase II, feuillet n° 9133, menée par la Commission).

⁴³⁷ Ceci est également confirmé par la réponse de la DAA du 16 novembre 2006 au questionnaire adressé aux aéroports, question 4.

⁴³⁸ En outre, avec une capacité de 50 places assises pour l'ATR 42 et 66 pour l'ATR 72, sa base présente un coût largement supérieur à celles de Ryanair et d'Aer Lingus. Pour atteindre la capacité offerte par une fréquence Ryanair, avec ces appareils, il lui faudrait passer à trois fréquences sur la liaison.

⁴³⁹ Le fait qu'Air France ait indiqué dans sa toute première réponse au questionnaire de la Commission que ses avions plus petits sont «parfaitement adaptés à une exploitation régionale», la compagnie directement concernée, CityJet, a par la suite confirmé devoir «atteindre un rendement moyen supérieur à celui de Ryanair/Aer Lingus pour être rentable, un rendement assuré par la primauté accordée aux passagers en transit et aux passagers d'affaires». Elle doit par conséquent privilégier la qualité et non les prestations minimales/bas coûts (voir par exemple l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.2.2007, feuillet n° 6170.

⁴⁴⁰ Voir également la section 7.8.

facilement qu'Aer Lingus et Ryanair peuvent le faire à l'aéroport de Dublin. Les deux compagnies ne représentent qu'une faible part du total des passagers de Dublin⁴⁴¹. Hormis Ryanair et Aer Lingus, aucune autre compagnie aérienne n'a une part de passagers au départ de Dublin de plus de 5 %.

7.3.4.4. Les concurrents disposant d'une base dans l'aéroport de destination ne sont pas des concurrents tout aussi proches

403. Ryanair a soutenu que même si les avantages des bases étaient indéniables, il importerait peu que la base soit située en Irlande ou à l'autre extrémité de la liaison. Un opérateur de ce type serait de la même façon proche des parties à la concentration puisqu'il profiterait de la même façon des avantages qu'offre une base en termes de coûts et aurait une souplesse similaire pour permuter la capacité d'une liaison au départ de cet aéroport vers Dublin, si cela était intéressant d'un point de vue commercial.
404. La Commission ne conteste pas que les avantages d'échelle d'une base sont, en principe, les mêmes aux deux extrémités d'une liaison donnée. Toutefois, pour l'appréciation de la situation concurrentielle, la Commission observe que notamment l'«effet de concurrence» (souplesse accrue en particulier à Dublin) confère un avantage spécifique aux parties à la concentration qui revêt de l'importance pour l'évaluation de la concurrence dans la présente affaire.
405. Il faut premièrement observer que, sur les 12 liaisons, le concurrent n'assure pas forcément ses liaisons depuis une *base* à l'autre extrémité. Par exemple, les concurrents de Ryanair/d'Aer Lingus, d'après Ryanair⁴⁴², ne fonctionnent pas depuis une base sur les liaisons au départ de Dublin et à destination de Faro, Séville, Poznan, Ténériffe, Salzbourg et Bologne.
406. Deuxièmement, s'il est vrai que les avantages en termes de coûts apportés par une base peuvent se multiplier en cas de base située à l'aéroport de destination, pour les liaisons couvertes par cette enquête, certaines de ces économies sont plus significatives pour une base située à Dublin. Cela s'explique en partie par une *asymétrie* de l'origine du trafic sur de nombreuses liaisons dont les services se chevauchent. Sur au moins 15 des 35 liaisons, la majorité des clients vient d'Irlande⁴⁴³. En conséquence, un concurrent sans base à Dublin est susceptible d'exercer une contrainte concurrentielle plus limitée, même s'il dispose d'une base à l'aéroport de destination car la plupart des transporteurs étrangers souffrent probablement d'un désavantage en termes de reconnaissance de marque comme expliqué en détail à la section 7.8.4. ci-dessous. La marque de Ryanair est en général connue des clients empruntant des vols à prestations minimales aux deux extrémités de la liaison, ce qui n'est pas le cas de la plupart des concurrents.
407. Troisièmement, contrairement à Ryanair et Aer Lingus, les transporteurs disposant d'une base à l'extrémité de destination n'assurent normalement qu'une seule liaison à destination de Dublin. Il est donc peu vraisemblable que les transporteurs s'appuyant sur un aéroport de destination fassent preuve du même degré d'engagement vis-à-vis de liaisons au départ/à destination de Dublin ou la même aptitude et la même motivation à

⁴⁴¹ Cork n'est desservie que par Aer Arann.

⁴⁴² (voir la carte de Ryanair : «Bases des concurrents – Toutes les paires de villes de Ryanair et toutes les paires de villes d'Aer Lingus au départ de Dublin»).

⁴⁴³ En tenant compte d'une «marge de sécurité» et en ne comptant que les liaisons «au départ» sur lesquelles les passagers irlandais représentent plus de 60 % du total, selon les données de la Commission.

ajuster leur capacité pour réagir à des déplacements de demande ou à des changements d'ordre concurrentiel. Pour un transporteur s'appuyant sur un aéroport de destination, la liaison au départ de Dublin représente juste une liaison depuis sa base de destination; il dispose de bien d'autres liaisons sur lesquelles il ne subit pas la concurrence de Ryanair/d'Aer Lingus. Son «engagement» envers les liaisons à destination/au départ de Dublin risque par conséquent d'être limité face à une concurrence acharnée. Par conséquent, Ryanair peut être plus enclin à exercer une concurrence plus agressive sur une liaison spécifique puisqu'elle peut s'attendre à ce que de tels concurrents «à une seule liaison» renoncent définitivement à celle-ci (et ne cherchent plus à pénétrer le marché irlandais). On a observé un retrait significatif, sur les liaisons au départ de Dublin, des transporteurs à bas coûts et en réseau qui disposent de bases dans les aéroports de destination, comme cela est analysé ci-après à la section 7.8.5.

408. Les transporteurs disposant d'une base dans l'aéroport de destination ont en effet enregistré des résultats médiocres sur les liaisons au départ de l'Irlande⁴⁴⁴. Sur au moins 9 des 35 liaisons dont les services se chevauchent, un transporteur concurrent s'est retiré de la liaison dès janvier 2006, incapable de rivaliser avec Aer Lingus et Ryanair (Alitalia à destination de Rome et Milan, Hapag Lloyd Express de Hambourg, TAP Portugal de Faro, Spanair de Barcelone, Madrid et Ténériffe, easyJet sur les liaisons à destination de Londres et au départ de Cork et Shannon). Comme précisé à la section détaillant chaque liaison, les parts de marché (passagers empruntant des vols de point à point) des transporteurs en réseau disposant d'une base dans l'aéroport de destination et assurant des liaisons également proposées par les parties à la concentration sont en général faibles. Si ces transporteurs représentaient de fortes contraintes concurrentielles, leur part, dans ces liaisons, devrait être au moins aussi élevée que celle de Ryanair ou d'Aer Lingus. Sur toutes les liaisons où Ryanair était un transporteur déjà en place et où un concurrent est entré ces cinq dernières années, aucune compagnie aérienne n'a eu des résultats satisfaisants, hormis Aer Lingus⁴⁴⁵. Sept compagnies aériennes ont tenté de faire leur entrée sur les liaisons Irlande-Royaume-Uni, face à Ryanair. Elles se sont toutes retirées. Hormis la liaison Dublin – Londres, Ryanair ne rencontre aucune concurrence significative sur aucune de ses liaisons Irlande - Grande-Bretagne de la part d'aucun transporteur autre qu'Aer Lingus.

7.3.5. *Les clients considèrent Aer Lingus et Ryanair comme les concurrents les plus proches*

409. L'enquête menée par la Commission indique que, dans l'ensemble, les clients considèrent Aer Lingus et Ryanair comme les plus proches concurrents en termes d'offre de produits sur les liaisons au départ et à destination de l'Irlande. À cet égard, il convient de noter que la Commission accorde généralement un poids particulier aux points de vue et aux perceptions de la clientèle.
410. À l'inverse des précédentes affaires impliquant des compagnies aériennes, tout effet anticoncurrentiel de la concentration envisagée serait ressenti principalement par les passagers individuels et non par la clientèle d'entreprise.

⁴⁴⁴ Ryanair a mentionné, à raison, que la DAA offre un «programme de mesures d'incitations» destiné à attirer de nouveaux arrivants vers Dublin. Toutefois, ce programme pourrait apparemment ne pas supprimer les barrières à l'entrée existantes de manière suffisante pour attirer un grand nombre de nouvelles compagnies en concurrence avec Ryanair.

⁴⁴⁵ Le fait que certains transporteurs charters offrent des volumes mineurs (> 5%) de vols secs sur certains trajets uniques ne change rien à cette conclusion.

411. Ryanair a soutenu à maintes reprises au cours de l'enquête de la Commission qu'*«il existe des preuves claires, cohérentes et convaincantes fournies par les clients qu'ils ne considèrent pas FR [Ryanair] et EI [Aer Lingus] comme des concurrents proches, preuves que la Commission a choisi d'ignorer»*⁴⁴⁶. À ce propos, Ryanair se réfère en particulier aux réponses apportées par la clientèle d'entreprise à l'enquête sur le marché initiale réalisée par la Commission.
412. En outre, Ryanair a soutenu que les parties à la concentration n'exercent pas de contrainte l'une sur l'autre parce que Ryanair compte parmi sa clientèle des clients qui, en cas de hausse des tarifs, n'emprunteraient pas les vols Aer Lingus mais choisiraient de ne pas prendre l'avion. Malgré ces fortes allégations, Ryanair n'a présenté aucune preuve concrète, par exemple sous la forme d'enquêtes ou d'études de marché qui viendraient étayer de manière crédible l'affirmation selon laquelle «les clients ne perçoivent pas FR et EI comme des concurrents proches».
413. Les éléments détaillés ci-dessus indiquent clairement que Ryanair et Aer Lingus sont des concurrents proches. Néanmoins la Commission reconnaît que Ryanair pratique des tarifs en moyenne inférieurs à ceux d'Aer Lingus, et que, du moins hypothétiquement, il serait possible qu'Aer Lingus et Ryanair desservent deux segments de clientèle parfaitement distincts.
414. En ce qui concerne les arguments de Ryanair selon lesquels la Commission ignore les résultats de sa propre enquête sur le marché, il convient de noter que l'opinion d'une clientèle de grande entreprise n'est pas forcément représentative des clients des parties à la concentration. En règle générale, la clientèle des grandes entreprises s'avère plus sensible au facteur temps et dispose pour beaucoup d'accords spéciaux (accords d'entreprise) avec des transporteurs en réseau ce, qui leur retire toute impartialité vis-à-vis de ces derniers. Il ressort de l'enquête de la Commission qu'il ne serait pas approprié de considérer principalement l'opinion des passagers sensibles au facteur temps, comme ce fut le cas par exemple pour les transactions Air France/KLM et Lufthansa/Swiss. De ce fait, il a été important pour la Commission d'essayer d'établir directement l'opinion des clients individuels, dans la limite des contraintes de l'enquête qu'elle a réalisée. Compte tenu du peu d'informations disponibles sur l'opinion que se font les clients individuels de la substituabilité entre les deux transporteurs, la Commission a décidé de mener une enquête auprès des clients réalisée à l'aéroport de Dublin. L'enquête avait pour principal objectif de valider ou de réfuter, selon le cas, les allégations de Ryanair selon lesquelles, pour les passagers, les parties à la concentration n'offriraient pas de services qui sont des substituts proches sur les liaisons au départ de Dublin⁴⁴⁷.
415. Ryanair affirme que l'enquête réalisée auprès des clients est insuffisante parce qu'*«elle a été réalisée «de manière autonome» et que «les questions posées sont ambiguës et sont souvent des «questions» orientées, nécessitant des connaissances de la part de la personne interrogée, notamment dans le cas de l'enquête auprès des clients (passagers), qui vraisemblablement n'a pas eu lieu»*⁴⁴⁸. La Commission ne peut accepter ces déclarations pour les motifs avancés en détail à l'annexe I. En particulier, les auto-questionnaires sont une technique standard pour collecter des informations auprès de clients de tous les secteurs, y compris du transport aérien. Ensuite, comme toutes les

⁴⁴⁶ Voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 52; texte entre parenthèses inséré par la Commission.

⁴⁴⁷ Voir également l'annexe I détaillant l'enquête auprès des clients.

⁴⁴⁸ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, par exemple, point 69 ou 370

questions portent sur les actions, les perceptions et l'opinion des personnes interrogées, il est légitime de penser que celles-ci disposaient des connaissances nécessaires⁴⁴⁹. Ryanair soutient par ailleurs que l'enquête était partielle et comportait de nombreuses erreurs par bien d'autres aspects, qui gonflent et invalident les résultats. Le rejet détaillé de ces affirmations figure à l'annexe I de la présente décision.

7.3.5.1. Résultats basés sur des données non pondérées

416. Il ressort de l'enquête menée auprès des clients par la Commission que les passagers empruntant un vol au départ/à destination de Dublin considèrent Aer Lingus et Ryanair comme les plus proches substituts. Notamment, lorsqu'il a été demandé aux clients quelles autres compagnies aériennes ils avaient envisagées lors de la préparation de leur voyage, l'enquête montre qu'en général, la principale solution alternative envisagée par les clients de Ryanair comme d'Aer Lingus est l'autre partie⁴⁵⁰.
417. La Commission remarque également une certaine symétrie des réponses des passagers de Ryanair et d'Aer Lingus. Notamment, les passagers voyageant avec d'autres compagnies aériennes que les parties à la concentration ont envisagé plus souvent Aer Lingus que Ryanair. Ceci est conforme à l'hypothèse selon laquelle Ryanair subit une contrainte moins forte des compagnies aériennes autres qu'Aer Lingus. Cela suggère en outre que la contrainte concurrentielle que les deux transporteurs exercent l'un sur l'autre est symétrique. Cette conclusion est pertinente dans la mesure où, contrairement à l'analyse de régression de la Commission qui s'intéresse à l'impact de la présence d'une compagnie sur les tarifs de l'autre, il n'a pas été demandé aux personnes interrogées si elles envisageaient l'autre transporteur sur la base d'une dimension particulière (par exemple, le prix).
418. Ryanair soutient que les résultats de l'enquête ne sauraient constituer une preuve concluante de substituabilité, les chiffres étant gonflés pour deux raisons. D'abord, «*les personnes interrogées étaient incitées à cocher FR et EI (mais pas d'autres transporteurs)*» et ensuite, «*de nombreux clients peuvent «envisager» à la fois FR et EI seulement pour conclure que les deux compagnies aériennes ne sont pas substituables*»⁴⁵¹.
419. Tout d'abord, il faut souligner que le principal objectif de l'enquête était de vérifier (c'est-à-dire de valider ou réfuter) l'allégation de Ryanair selon laquelle Ryanair et Aer Lingus ne sont pas considérées comme des substituts par leur clientèle respective sur les liaisons au départ de Dublin. La Commission estime que demander directement aux passagers

⁴⁴⁹ Ryanair soutient également qu'«*il n'est pas correct de dire que les passagers étaient «interrogés» et que l'utilisation de cette expression donne davantage de poids aux résultats que n'en mérite un auto-questionnaire*» (Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, voir le point 381). Cependant, Ryanair emploie elle-même ce terme à plusieurs reprises, par exemple quatre paragraphes plus haut aux points 377, 376, 374 etc.

⁴⁵⁰ 477 passagers sur les 1 166 voyageant avec Ryanair (40,9 %) ont déclaré avoir envisagé de recourir à Aer Lingus sur la liaison qu'ils allaient effectuer ce jour-là. Seuls 12,8 % des passagers de Ryanair ont envisagé n'importe quelle autre compagnie. La différence en pourcentage est statistiquement significative à moins de 1 %. En ce qui concerne Aer Lingus, 430 passagers sur 1042 voyageant avec Aer Lingus (41,3%) ont déclaré avoir envisagé de recourir à Ryanair sur la liaison qu'ils allaient effectuer ce jour-là. Seuls 10,4 % des passagers d'Aer Lingus ont envisagé n'importe quelle autre compagnie. La différence en pourcentage est statistiquement significative à moins de 1 %. Pour plus de détails, voir l'annexe I, section 3 et tableau A.4.5 de l'annexe II.

⁴⁵¹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 71.

s'ils ont envisagé Aer Lingus ou Ryanair lors du choix d'un vol sur une liaison particulière au départ de Dublin est la meilleure façon d'éviter une réponse biaisée à la question critique permettant de vérifier l'allégation de Ryanair selon laquelle les parties à la concentration n'exercent pas de contrainte l'une sur l'autre.

420. À cet égard, il a été relevé qu'Aer Lingus tout comme Ryanair ont été consultées sur la conception du questionnaire avant le lancement de l'enquête. En ce qui concerne à la fameuse question, aucune partie n'a exprimé d'inquiétude ni n'a insisté sur une reformulation de la question dans un souci d'équilibre des résultats⁴⁵².
421. En second lieu, afin d'évaluer la substituabilité entre les parties (et d'autres parties), la Commission devait comprendre quelles compagnies aériennes avaient été envisagées par le client au moment de l'achat du billet.
422. À ce propos, la Commission remarque que pour les passagers de Ryanair qui ont indiqué toujours utiliser Ryanair sur cette liaison, une minorité (22 %) a répondu avoir envisagé Aer Lingus comme alternative (mais seulement 5 % ont envisagé une autre compagnie)⁴⁵³. En comparaison, une nette majorité (66,1 %) de passagers de Ryanair qui ne voyagent pas seulement sur les vols de Ryanair sur cette liaison ont envisagé Aer Lingus comme alternative (et seulement 24,5 % ont envisagé une autre compagnie aérienne). Cela implique que 2/3 des passagers qui n'ont pas décidé de toujours voyager avec la même compagnie ont envisagé Aer Lingus⁴⁵⁴.

7.3.5.2. Résultats basés sur des données non pondérées

423. L'étude conduite par la Commission révèle que lorsque les deux compagnies assurent une liaison vers un même aéroport de destination, plus de la moitié des passagers d'Aer Lingus et de Ryanair ont pris en considération le transporteur opposé. Sur les liaisons où Ryanair et Aer Lingus sont en concurrence avec un transporteur tiers, environ 40 % des passagers de Ryanair considèrent Aer Lingus comme alternative et près de 17 % opteraient pour un autre concurrent. De même pour Aer Lingus dont 32,5 % des passagers considèrent Ryanair comme alternative et près de 15,7 % choisiraient un autre concurrent (voir tableau A.4.1 de l'annexe II). L'étude est une preuve supplémentaire confirmant que les compagnies sont perçues par leurs passagers comme les substituts les plus proches.
424. Les résultats valent également lorsqu'une distinction est faite entre différents groupes de clients (voyage pour affaires ou loisirs) ou entre différentes raisons motivant l'achat d'un billet (voir tableau A.4.2 de l'annexe II). Une autre indication est le nombre de

⁴⁵² De la même manière, aucune partie n'a exprimé d'inquiétude quant à l'utilisation du terme «liaison». Ryanair, dans sa réponse à la communication des griefs (point 387, 388 et 389) prétend désormais qu'il est imprécis car les personnes interrogées ignoraient peut-être l'existence d'autres aéroports dans la ville de destination. Cela orienterait alors les réponses vers moins de substituabilité, et non pas plus. Dans tous les cas, il serait inapproprié de considérer cela comme un parti pris puisque ce qui importe est précisément de savoir si les passagers considèrent d'autres compagnies comme substituts. Une raison de ne pas le faire est qu'ils ignorent qu'un concurrent dessert un aéroport à proximité de la ville de destination. Dans tous les cas, la personne interrogée a eu la possibilité de demander à l'enquêteur une clarification, le cas échéant.

⁴⁵³ Voir également le tableau A.4.4 en annexe II.

⁴⁵⁴ Des proportions similaires s'appliquent dans le cas des passagers d'Aer Lingus. Parmi ceux indiquant toujours voyager avec Aer Lingus, 21 % ont envisagé d'opter pour Ryanair et 8 % pour d'autres compagnies). À l'inverse, 68,9 % des passagers qui ne voyagent pas toujours avec Aer Lingus ont envisagé Ryanair (et 16 % d'autres compagnies).

passagers de Ryanair qui ont sélectionné les critères Meilleur tarif, Meilleur horaire, Proximité de l'aéroport et Ponctualité (quatre raisons les plus courantes) et le fait qu'ils aient envisagé ou non d'opter pour Aer Lingus ou les autres compagnies aériennes (cumulé). Sur les 860 passagers qui ont indiqué avoir choisi Ryanair pour le critère du Meilleur tarif, 44,4 % ont considéré Aer Lingus comme une solution alternative, contre 14,7 % qui ont envisagé des transporteurs autres qu'Aer Lingus (voir tableau A.4.3 de l'annexe II). Le même schéma s'applique si la préférence de la personne interrogée pour Ryanair est due à un horaire de départ approprié, à la situation de l'aéroport de destination ou à la ponctualité.

425. Les résultats sont comparables lorsqu'il s'agit des clients d'Aer Lingus. Les passagers d'Aer Lingus semblent également marquer une forte préférence pour Ryanair comme solution alternative, quelle que soit la raison pour laquelle ils ont initialement choisi Aer Lingus.

7.3.5.3. Résultats basés sur des données pondérées

426. Ryanair prétend dans sa réponse à la communication des griefs⁴⁵⁵ que les données de l'enquête menée auprès des clients doivent être pondérées par la liaison. En particulier, comme différentes liaisons présentent différentes caractéristiques, les données doivent par conséquent avoir été pondérées par le nombre de passagers transportés sur chaque vol en proportion de tous les passagers transportés par les transporteurs pertinents au départ de Dublin sur la période⁴⁵⁶. Nonobstant cette préoccupation, Ryanair n'a en aucun cas tenté de produire des résultats basés sur des données pondérées, bien qu'ayant eu accès à l'intégralité des données de l'enquête⁴⁵⁷.
427. La Commission n'est pas en désaccord avec Ryanair sur le fait que, dans certains exemples, les résultats basés sur des données pondérées peuvent donner des résultats très différents, voire à l'opposé de ceux obtenus avec des données non pondérées. Afin de vérifier l'affirmation de Ryanair, la Commission a par conséquent également recalculé les résultats en s'appuyant sur des données pondérées, comme cela a été suggéré par Ryanair.
428. Le recalcul a indiqué que le pourcentage des passagers d'Aer Lingus qui considéraient Ryanair comme une solution alternative est plus faible que dans le cas de données pondérées (34,5 % contre 41,3 %, voir annexe I, deuxième tableau de la section 3). Cependant, il peut toujours être jugé significatif qu'un peu plus de 1/3 des passagers d'Aer Lingus ait considéré Ryanair comme une solution alternative. C'est également toujours plus que les 8,8 % des passagers d'Aer Lingus qui ont envisagé n'importe quel autre transporteur.
429. Tous les autres pourcentages ne diffèrent pas de manière significative des résultats obtenus avec des données non pondérées. On peut par conséquent en conclure que les résultats ne diffèrent pas de manière significative qu'ils soient basés sur des données cumulées pondérées ou non pondérées.

⁴⁵⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 70, second alinéa.

⁴⁵⁶ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 374.

⁴⁵⁷ Les données brutes étaient collectées par la Commission et n'étaient donc aucunement confidentielles. Afin de générer les pondérations, il est possible d'utiliser comme approximation le nombre de passagers annuels sur une liaison donnée (C'est la méthode suivie par la Commission comme expliqué ci-après).

430. Une autre enquête, réalisée pour Aer Lingus, vient également corroborer la proximité d'Aer Lingus et de Ryanair. La majorité des personnes interrogées, quel que soit leur sexe, âge, classe sociale ou région d'habitation, ont cité Ryanair ou Aer Lingus comme compagnie aérienne préférée sur les liaisons au départ de l'Irlande et à destination du Royaume-Uni ou de l'Europe. En outre, elles sont également arrivées au premier et deuxième rang en termes de notoriété globale spontanée et de notoriété des liaisons desservant le Royaume-Uni et l'Europe. Ces éléments ont conduit les analystes à comparer les deux compagnies aériennes en termes de facteurs les plus pertinents motivant ce choix, sans établir de comparaisons avec aucune autre compagnie aérienne⁴⁵⁸.

7.3.6. Conclusion

431. Sur la base des arguments susmentionnés, on peut conclure qu'Aer Lingus et Ryanair sont les concurrents les plus proches l'une de l'autre sur les liaisons en question au départ de l'Irlande.

7.4. Les parties à la concentration se font actuellement concurrence

432. Il semble évident que les Parties à la concentration se font concurrence sur un nombre important de liaisons. Ryanair prétend néanmoins ne pas être en concurrence avec Aer Lingus. Au contraire, Ryanair soutient qu'elle se comporte en toute indépendance vis-à-vis d'Aer Lingus (et de tout autre concurrent) lorsqu'il s'agit de fixer ses tarifs et de décider des fréquences pour ses liaisons et qu'elle ne tient pas compte des tarifs de ses concurrents⁴⁵⁹. Ryanair prétend avoir pour seule contrainte la sensibilité aux prix de ses clients et non le comportement tarifaire de ses concurrents.

433. Selon Ryanair, une hausse des prix suite à la concentration serait exclue: en effet, celle-ci serait en contradiction avec la stratégie de Ryanair d'optimiser le nombre de passagers sur ses vols («taux de remplissage»). Pour étayer ce point de vue, Ryanair a transmis une preuve économique (analyse de régression des prix) qui était censée, entre autres, prouver que les tarifs pratiqués par Ryanair sur les «liaisons en monopole» n'étaient ni supérieurs, ni même inférieurs à ceux des liaisons où elle fait face à la concurrence⁴⁶⁰.

434. La Commission a toutefois estimé que Ryanair et Aer Lingus exercent une contrainte concurrentielle l'une sur l'autre et qu'elles réagissent directement au comportement tarifaire l'une de l'autre.

7.4.1. Les tarifs des Parties à la concentration sont directement influencés par les tarifs de leur principal concurrent

435. La Commission a estimé que la politique tarifaire dans le secteur du transport aérien implique la plupart du temps une surveillance étroite des autres compagnies aériennes présentes sur une liaison. En effet, les parties à la concentration surveillent régulièrement la politique tarifaire l'une de l'autre et réagissent régulièrement aux changements de tarifs et aux variations de la demande de l'autre concurrent imposées par les prix.

7.4.1.1. Les prix pratiqués dans le secteur du transport aérien

⁴⁵⁸ Réponse d'Aer Lingus du 28 novembre 2006 au questionnaire supplémentaire, annexe IV., feuillet n° 23422.

⁴⁵⁹ Notification, point 50.

⁴⁶⁰ Voir la Section 7.4.3 et l'Annexe IV.

sont transparents

436. Les marchés des vols court-courriers réguliers ont pour caractéristique spécifique la transparence des tarifs pratiqués par les différents concurrents sur leurs liaisons. En effet, les billets d'Aer Lingus ([70-80 %]*⁴⁶¹) et de Ryanair ([90-100]* %) sont vendus pour leur grande majorité via Internet. Il en va de même de leurs concurrents qui vendent une grande partie de leurs billets en ligne. De ce fait, à l'aide d'un logiciel spécialisé⁴⁶², les compagnies aériennes peuvent observer les tarifs que leurs concurrents appliquent sur un vol donné. Les prix sont, par conséquent, transparents dans le secteur du transport aérien, notamment sur le segment des compagnies aériennes offrant un service à bord minimal où les passagers en transit sont rares.

7.4.1.2. Aer Lingus et Ryanair tiennent compte des prix de l'autre lorsqu'elles fixent leurs tarifs sur une liaison

437. La Commission a relevé des preuves indiquant qu'Aer Lingus comme Ryanair suivent de près le comportement de leurs principaux concurrents. Notamment, elles recourent à des logiciels spécialisés pour ajuster leurs capacités et baisser leurs tarifs *au jour le jour* en réaction à la contrainte concurrentielle de leur principal concurrent. Sans ce dernier, une telle pratique n'aurait pas lieu d'être. Le mécanisme par lequel les parties à la concentration s'observent et réagissent l'une à l'autre sera expliqué aux paragraphes ci-après.

438. Comme de nombreux autres transporteurs, Ryanair et Aer Lingus recourent à un «système de gestion du rendement» pour leur politique tarifaire et la détermination des tarifs individuels. La Commission a jugé que les systèmes de gestion du rendement de Ryanair et d'Aer Lingus étaient analogues, notamment parce qu'elles utilisent deux types similaires d'outils logiciels pour fixer leurs prix.

439. Le premier type de logiciel que les deux sociétés utilisent est un système qui assure le suivi de l'état de la réservation pour chaque vol, fournit des prévisions de développement ultérieur et fait des propositions de grille tarifaire⁴⁶³. Ce logiciel permet au «responsable de l'optimisation des revenus» ou à «l'analyste» de vérifier l'état de la réservation pour tout vol Ryanair ou Aer Lingus donné. À l'aide du programme, l'analyste peut comparer l'état de la réservation en temps réel (ou «taux de remplissage») d'un vol avec les prévisions de réservation fournies par le système. Cette prévision de réservation repose sur un historique de la même liaison aux dates correspondantes ou d'autres liaisons similaires. Les prévisions sont ajustées en fonction des prévisions de croissance et d'autres modifications pertinentes des facteurs qui influent sur l'offre et la demande, pour la liaison concernée. Simultanément, le système RMS de gestion des revenus fait une proposition de grille tarifaire pour chaque vol (le «modèle»), c'est-à-dire le nombre de places qui devraient être disponibles dans une catégorie de prix donnée («classe de réservation»). Ryanair comme Aer Lingus appliquent un certain nombre de modèles «standard», chacun avec une répartition différente des places plus ou moins bon marché. Sur une liaison pour laquelle la demande est relativement faible, un modèle comportant plus de places à bas prix est alors privilégié, contrairement aux liaisons où la demande est forte.

⁴⁶¹ Voir également le chiffre pour 2005 dans le prospectus d'introduction en bourse d'Aer Lingus, page 40.

⁴⁶² Pour plus de détails, voir le point suivant.

⁴⁶³ Voir «Revenue Management System»/«RMS» pour Ryanair et le système «PROS 5.2» pour Aer Lingus.

440. Si le taux de remplissage est inférieur aux prévisions, les analystes des deux transporteurs essaient de stimuler la demande, normalement en proposant davantage de places dans les catégories meilleur marché. [CONFIDENTIEL – description du système de gestion du rendement]*
441. Différents facteurs peuvent expliquer une baisse ou une hausse du taux de remplissage: une demande accrue en raison d'événements spéciaux (par exemple des matchs de football), de vacances, autant de facteurs qui ne sont pas liés au comportement d'un concurrent. Cependant, le comportement du principal concurrent peut également constituer un motif important. Si Ryanair ou Aer Lingus baisse ses tarifs sur une liaison spécifique (par exemple, pour une promotion ou sur une base permanente), il est probable que cela ait un effet immédiat sur le taux de remplissage du concurrent, puisque davantage de clients choisiront la compagnie aérienne désormais moins chère. [...]*
442. Selon Ryanair et Aer Lingus, [CONFIDENTIEL – description du système de gestion du rendement]*⁴⁶⁴.
443. Il est clair que les parties à la concentration, bien que ne comparant pas nécessairement *directement* les tarifs de leurs vols réciproques, réagissent au comportement tarifaire l'une de l'autre sur une base quotidienne. Si le taux de remplissage de l'une comme l'autre est inférieur aux prévisions, dans un tel cas de figure, l'autre compagnie baisse alors ses tarifs pour un certain nombre de places, afin d'attirer davantage de clients. La Commission a pu vérifier à l'occasion d'une visite des sièges d'Aer Lingus [...] qu'un certain nombre de responsables de l'optimisation des revenus spécialisés surveillent les trajets uniques toute la journée, ajustant régulièrement les modèles en réaction aux variations de la demande. Une telle baisse des prix peut être motivée par une promotion d'un concurrent ou l'entrée sur une liaison d'un nouveau concurrent⁴⁶⁵.
444. Ryanair et Aer Lingus ne réagissent pas qu'«indirectement» (via l'observation d'un taux de remplissage en baisse) l'une à l'autre. Les deux compagnies utilisent un logiciel de comparaison des prix («QL2») qui leur permet de procéder au suivi et à la comparaison des tarifs pour chaque vol de tous les transporteurs réguliers proposé à la vente sur internet. Grâce à QL2, Ryanair et Aer Lingus surveillent régulièrement le comportement concurrentiel de leurs principaux concurrents⁴⁶⁶.
445. Ryanair a expliqué à la Commission que [CONFIDENTIEL – description du système de gestion du rendement]*⁴⁶⁷.
446. Le fait qu'Aer Lingus subisse la contrainte de Ryanair sur sa politique tarifaire est également confirmé par des documents internes d'Aer Lingus qui décrivent en ces termes sa stratégie tarifaire sur les liaisons intra-européennes dans une présentation datant d'avril/mai 2006: «Notre stratégie est d'être dans une fourchette de [...] € de Ryanair sur

⁴⁶⁴ Voir par exemple le procès-verbal de la visite du site de la Commission à Dublin (Ryanair) en date du 06.02.2007, feuillet n° 6170 et le procès-verbal de la visite du site de la Commission à Dublin (Aer Lingus) en date du 06.02.2007.

⁴⁶⁵ [...]*

⁴⁶⁶ Voir par exemple le procès-verbal de la visite du site de la Commission à Dublin (Ryanair) en date du 6.2.2007, modifié et approuvé par Ryanair par courrier électronique daté du 14 février 2007, feuillet n° 6170.

⁴⁶⁷ Voir par exemple le procès-verbal de la visite du site de la Commission à Dublin (Ryanair) en date du 06.02.2007, feuillet n° 6170 et le procès-verbal de la visite du site de la Commission à Dublin (Aer Lingus) en date du 06.02.2007, feuillet n° 6170.

les liaisons au Royaume-Uni et de [...] * € sur les liaisons européennes⁴⁶⁸». Également en ce qui concerne Ryanair, l'enquête de la Commission a mis au jour de nombreuses preuves (y compris le système de gestion du rendement de Ryanair⁴⁶⁹) que Ryanair réagit aux modifications de prix de ses concurrents. Ceci est également confirmé par la réaction de Ryanair face à l'arrivée de concurrents ou à leurs promotions⁴⁷⁰, par des documents internes⁴⁷¹ et des preuves économétriques⁴⁷² qui indiquent que Ryanair aussi subit le comportement tarifaire des autres compagnies aériennes, y compris Aer Lingus.

447. On peut ainsi conclure que Ryanair et Aer Lingus contrôlent et prennent régulièrement en compte toutes les deux les tarifs l'une de l'autre. Chacune des parties à la concentration baisse ses tarifs (notamment en offrant davantage de billets à plus bas prix) lorsque *moins de places* sont vendues que prévu (faible «taux de remplissage»), en particulier à la suite de tarifs plus bas pratiqués par l'autre (par exemple, des réductions générales, des promotions spéciales). Par ailleurs, Ryanair baisse, en règle générale, ses tarifs lorsqu'elle observe qu'elle pratique des prix inférieurs sur une liaison spécifique⁴⁷³, et Aer Lingus, quant à elle, baisse ses tarifs si elle observe que la différence entre ses tarifs et ceux pratiqués par Ryanair excède un certain montant.

7.4.2. *Les parties à la concentration réagissent aux promotions et aux campagnes publicitaires l'une de l'autre*

448. Il convient également de noter que la stratégie publicitaire d'Aer Lingus et de Ryanair indique que toutes deux considèrent l'autre comme leur plus proche concurrent en Irlande et qu'elles surveillent mutuellement leurs promotions et campagnes publicitaires et y réagissent. Ryanair⁴⁷⁴ et Aer Lingus⁴⁷⁵ publient toutes deux régulièrement des publicités

468 Voir le procès-verbal de la réunion d'Aer Lingus à Dublin le 5 février et la présentation interne d'Aer Lingus sur la gestion des revenus «Aer Lingus Revenue Management – April & May 2006 Presentations Combined», diapositive 24, feuillet n° 6170.

469 Voir la section 7.4.1.

470 Voir la section 7.4.2.

471 En ce qui concerne la contrainte que font peser sur Ryanair d'autres compagnies aériennes, notamment Aer Lingus, voir les documents internes de Ryanair, par exemple Document du conseil n°1 (Réunion du conseil d'administration du [...]*, feuillet n° 629): P. 3.3: «[...] *»; Document du conseil n°4 (Réunion du conseil d'administration [...]*, feuillet n° 629): P. 2.2.: «[...] *.» et Document du conseil n°3 (Réunion du conseil d'administration du [...]*, feuillet n° 629): P. 3.3.: «[...] *.».

472 Voir la section 7.4.3.

473 Voir également sur ce point la garantie de «plus bas prix» promise à ses clients par Ryanair, voir http://www.ryanair.com/site/EN/notices.php?notice=070508_EN_doubledifference&pos=CDAY.

474 Voir par exemple les communiqués de presse de Ryanair du 8 octobre («Ryanair ouvre deux nouvelles liaisons vers Varsovie et Stockholm»), du 9 août 2006 («Ryanair annonce le plus grand développement jamais réalisé à Dublin») et du 10 mai 2006 («Ryanair annonce l'ouverture d'une nouvelle liaison Dublin - Berlin»), dans lesquels Ryanair déclare: «*Sur toutes les liaisons où ils ont le choix, des millions d'autres passagers préfèrent Ryanair à Aer Lingus. Aujourd'hui, les douze nouvelles liaisons mettront un terme au monopole des tarifs élevés d'Aer Lingus vers des destinations comme Madrid, Bologne, Almeria et Séville. Les passagers irlandais qui n'avaient auparavant pas d'alternative aux tarifs élevés d'Aer Lingus et aux retards fréquents sur ces liaisons bénéficieront désormais avec Ryanair de tarifs bas et de la ponctualité. Les passagers irlandais profiteront aussi des tarifs bas de Ryanair vers de nouvelles destinations européennes telles que la Norvège (Oslo Torp), le Danemark (Billund), la Finlande (Tampere) et l'est de la Pologne (Rzeszow) qui ne sont pas desservies actuellement par Aer Lingus.*»; du 10 mai 2006 («Ryanair annonce l'ouverture d'une nouvelle liaison Dublin - Berlin»), du 21 décembre 2007, «Ryanair annonce l'ouverture de 18 liaisons de Dublin vers l'Europe», dans laquelle Ryanair déclare: «*Aer Lingus ne peut pas rivaliser avec les prix de Ryanair, elle ne peut pas parvenir à notre ponctualité et, désormais, elle ne peut pas s'aligner sur notre réseau de liaisons au départ de Dublin et à destination du Royaume-Uni ou de l'Europe.*» Voir également les observations d'Aer Lingus du 28 novembre 2007, annexe 5, feuillet n° 4122.

dans lesquelles elles comparent les tarifs et les services offerts par l'autre. Ryanair comme Aer Lingus surveillent également avec attention les offres promotionnelles spéciales ⁴⁷⁶ l'une de l'autre et cherchent à y réagir.

449. Aer Lingus a expliqué à la Commission que pour un certain nombre d'occasions, Ryanair a réagi aux promotions d'Aer Lingus en baissant ses tarifs. Une fois la promotion d'Aer Lingus terminée, Ryanair a relevé les siens⁴⁷⁷. Comme il a été établi au point précédent, les documents internes de Ryanair confirment également que Ryanair réagit aux campagnes promotionnelles d'Aer Lingus.

7.4.3. L'analyse de régression des prix menée par la Commission confirme une interaction concurrentielle significative entre Ryanair et Aer Lingus

450. La Commission estime que les éléments décrits dans les précédentes sections fournissent des preuves suffisantes de la concurrence que se livrent Aer Lingus et Ryanair. Néanmoins, Ryanair et Aer Lingus ont présenté d'autres preuves économétriques s'appuyant sur des ensembles de données fournis par les transporteurs respectifs. La Commission a vérifié et évalué ces observations et a réalisé sa propre analyse de régression pour estimer l'impact probable des parties à la concentration sur les tarifs l'une de l'autre.

451. Cette section fait la synthèse des principaux éléments provenant des divers rapports économétriques et tire des conclusions en matière d'évaluation concurrentielle. La Commission prend en compte dans son analyse les commentaires formulés par les parties à la concentration dans la communication des griefs. Une analyse plus poussée figure en annexe IV. L'annexe IV (i) justifie l'utilisation de l'analyse économétrique dans la présente affaire, (ii) examine les forces et les limites de méthodologies particulières, (iii) passe en revue les preuves économétriques transmises par les parties à la concentration, (iv) présente les résultats de la propre analyse de régression des prix de la Commission et (v) discute d'un certain nombre de points techniques de manière plus détaillée en réaction aux commentaires formulés par Ryanair et Aer Lingus dans leur réponse à la communication des griefs.

452. L'analyse de régression des prix de la Commission vérifie si:

⁴⁷⁵ Voir les observations d'Aer Lingus en date du 22 février 2007, annexe 9, dans laquelle Aer Lingus réagit directement à une récente campagne de Ryanair; voir également les exemples de publicités comparant directement les tarifs moyens de Ryanair et d'Aer Lingus dans les observations d'Aer Lingus datant du 19 février («Autres commentaires sur la pertinence de la concurrence de base»), feuillet n° 4122.

⁴⁷⁶ Voir les documents internes de Ryanair: «[...]» Document du conseil n° 4 (réunion du Conseil d'administration du [...]*, feuillet n° 629): P. 2.2. et «[...]» Document du conseil n°3 (réunion du Conseil d'administration du [...]*, feuillet n° 629):P. 3.3.

⁴⁷⁷ Voir l'annexe 6 à la réponse de Aer Lingus du 28/11/2006 au questionnaire supplémentaire du 22 novembre 2006, feuillet n° 4122. Selon Aer Lingus, une promotion d'Aer Lingus (en octobre 2001) s'appliquait aux vols vers plusieurs villes, y compris des destinations déjà desservies par Ryanair (Barcelone, Lyon, Milan, Berlin et Rome). Dans cet exemple, Ryanair a baissé, d'après Aer Lingus, son tarif en réaction aux tarifs promotionnels d'Aer Lingus dans le cas de liaisons ayant des services qui se chevauchent sur des paires d'aéroports et des paires de villes, et a prolongé la durée de sa promotion en Irlande pour s'aligner sur la promotion d'Aer Lingus. De même, pendant la durée des tarifs promotionnels d'Aer Lingus vers Lyon St Exupéry (LYS), Ryanair a, selon Aer Lingus, cassé ses prix pour les relever dès que la promotion d'Aer Lingus a pris fin. Cela a été le même cas de figure sur la liaison vers Milan (Aer Lingus desservant Linate (LIN) et Ryanair Bergamo (BGY)). Une fois la promotion d'Aer Lingus terminée, le tarif minimum d'Aer Lingus a augmenté, d'après Aer Lingus.

- la présence de l'une des parties à la concentration sur la liaison est associée à une réduction significative du point de vue statistique et économique des tarifs de l'autre partie;
 - les parties à la concentration exercent l'une sur l'autre une plus forte contrainte concurrentielle que tout autre concurrent existant;
 - l'existence d'un concurrent actuel ou potentiel ayant une présence significative à l'aéroport de destination sur une liaison au départ de Dublin a un impact sur les prix des parties à la concentration;
 - une plus forte présence de l'une des parties à la concentration (en termes de nombre de fréquences) a un effet plus prononcé sur les tarifs de l'autre partie.
453. Ryanair a d'abord proposé une technique de régression appelée analyse *transversale*. Cette technique examine les différences de prix sur un certain nombre de liaisons concernées à un moment donné (par exemple en octobre 2006). La Commission considère cette technique mal adaptée à la présente affaire, ceci en raison de la forte hétérogénéité des liaisons desservies par les parties à la concentration. Les liaisons diffèrent significativement dans des modalités qui affectent probablement les prix, mais sont difficiles à observer ou à mesurer. Sans contrôle de telles différences, les régressions transversales sont incompréhensibles ou faussées. Malgré ces réserves, la Commission a décidé de vérifier l'utilité de l'analyse transversale, en corrigeant autant que possible certaines des difficultés méthodologiques identifiées dans l'observation de Ryanair.
454. La Commission a élaboré un ensemble de données combinant des éléments fournis par les parties à la concentration et l'Autorité de l'aéroport de Dublin («DAA»). Cet ensemble rassemble les prix moyens des parties à la concentration sur plusieurs liaisons, observés tous les mois pendant 5 ans. Les données présentées dans ce format sont couramment appelées données d'analyse. Elles permettent d'utiliser une technique désignée régression à *effets fixes*. Cette technique exploite la variation de la structure du marché sur chaque liaison dans le temps pour évaluer dans quelle mesure les parties à la concentration exercent une contrainte concurrentielle l'une sur l'autre (en tenant compte de la concurrence constante des autres compagnies ou d'autres facteurs variables dans le temps).
455. Le choix de la technique à *effets fixes* repose sur l'idée que l'entrée de Ryanair sur une liaison desservie par Aer Lingus peut avoir un impact sur les tarifs de cette dernière (ou inversement). La procédure à effets fixes compare le niveau des tarifs d'Aer Lingus sur une liaison après l'entrée de Ryanair, au niveau qui précédait son entrée. Cette comparaison avant-après est effectuée systématiquement dans le temps et pour toutes les liaisons exploitées par Aer Lingus. De cette façon, la régression génère l'effet moyen de la présence de Ryanair sur les tarifs pratiqués par Aer Lingus.
456. Il faut noter que la procédure à *effets fixes* compare le tarif de la compagnie déjà en place avant et après l'entrée d'un concurrent sur la liaison donnée. Elle offre ainsi un avantage significatif sur les régressions *transversales*. En se concentrant sur une comparaison des tarifs sur une liaison, la procédure à *effets fixes* garde constant tout facteur invariable dans le temps susceptible d'affecter les prix, réduisant ainsi de manière significative le

risque d'obtenir des résultats biaisés⁴⁷⁸. Par conséquent, la Commission juge l'analyse de régression à effets fixes comme la plus appropriée pour vérifier toutes les hypothèses identifiées ci-dessus.

7.4.3.1. Analyse de régression transversale

457. Au cours de l'enquête sur le marché, Ryanair a soumis trois rapports s'appuyant sur ses propres données. Le premier repose sur un ensemble de données de 313 paires de villes pour le mois d'octobre 2006⁴⁷⁹. Ryanair estime plusieurs régressions transversales qui examinent les différences de tarifs sur un certain nombre de liaisons dans l'UE à un moment donné. Le critère de régression⁴⁸⁰ inclut une variable permettant d'indiquer la présence ou l'absence d'Aer Lingus sur une liaison de Ryanair. La présence d'Aer Lingus est mesurée par une variable dichotomique (ou variable fictive) qui prend la valeur 1 quand Aer Lingus était présente sur la liaison le mois concerné et zéro si elle était absente. Cette variable est censée saisir les différences de prix sur la liaison pouvant être associées à la présence d'Aer Lingus. Ryanair considère également les preuves selon lesquelles l'absence de «concurrence de base» conduit à une hausse statistiquement importante de ses tarifs.
458. Ryanair, dans sa réponse à la communication des griefs (CG) du 17 avril 2007, point 140 soutient qu'«... *il est surprenant que la Commission n'ait trouvé ni le temps ni la place dans les 265 pages de la CG pour envisager la preuve la plus pertinente du mode de fixation des prix utilisé en réalité par FR sur les liaisons où elle ne rencontre de concurrence ni réelle ni potentielle de la part d'El. Une telle preuve a été présentée à la Commission dans le rapport fourni par RBB Economics qui a analysé les tarifs pratiqués par FR sur 300 liaisons différentes, et spécifiquement la question de l'application ou non par FR de tarifs plus élevés sur les liaisons en monopole que sur celles où elle rencontre une concurrence active*». La Commission relève qu'une section entière de l'annexe IV était consacrée au compte rendu des données, à la discussion et à l'extension de l'analyse transversale de Ryanair (section 5). La conclusion de la Commission a été rapportée dans le corps de la CG qui, soit dit en passant, est cité par Ryanair ultérieurement dans le même point (140).
459. Ryanair estime qu'il n'existe aucune association statistiquement importante entre la présence d'Aer Lingus et les tarifs pratiqués par Ryanair sur un échantillon sélectionné de liaisons. Selon Ryanair, cela implique qu'Aer Lingus n'est «*pas une contrainte concurrentielle réelle pour Ryanair sur des liaisons où des chevauchements existent*».
460. La Commission ne peut accepter ces résultats comme une preuve du fait que les prix de Ryanair ne sont pas imposés par Aer Lingus. Tout d'abord, la Commission a vérifié que les résultats de Ryanair ne résistent pas aux modifications mineures du critère utilisé. En outre, des problèmes techniques concernent la «variable fictive de pouvoir de marché» et la variable «nombre de concurrents» (voir l'annexe IV pour de plus amples détails).

⁴⁷⁸ Les sources d'hétérogénéité des liaisons susceptibles d'affecter les tarifs comprennent: les caractéristiques de la ville de destination, le nombre d'autres aéroports à destination, les caractéristiques de ces aéroports, la popularité de la liaison selon le but du voyage, les attentes et la sensibilisation de la clientèle, la distance de la liaison, la durée du voyage, les réglementations de trafic aérien du pays de destination, les niveaux de population, la densité et le revenu de la population de la destination, l'affinité culturelle entre les pays d'origine et de destination. Toutes ces variables ne peuvent être mesurées, ni même observées.

⁴⁷⁹ RBB "Bargepole: Ryanair cross-sectional regression results", 10 décembre 2006.

⁴⁸⁰ Le terme «critère» se rapporte à l'équation de régression.

461. Deuxièmement, comme il est expliqué plus en détail à l'annexe IV, la technique *transversale* ne peut pas contrôler les facteurs non observés ou non mesurés qui influent sur les prix mais varient en fonction des liaisons. Faute de contrôle de ces facteurs, les estimations risquent fort d'être biaisées⁴⁸¹. Par exemple, les prix peuvent être plus élevés sur les liaisons en monopole, non pas en raison de l'absence de concurrence, mais parce que sur cette liaison particulière, la demande est relativement peu souple ou les coûts sont relativement élevés (par exemple lorsque des barrières importantes à l'entrée sur le marché sont corrélées à des coûts d'exploitation élevés). L'inverse est également vrai: des tarifs sur des liaisons en monopole peuvent être relativement faibles parce que la demande est faible (ou très élastique) sur de telles liaisons.

462. Troisièmement, l'ensemble de données n'est pas limité aux liaisons au départ de Dublin (ou même aux liaisons au départ de l'Irlande). Au contraire, il comprend plus de 300 liaisons Ryanair dans toute l'Europe. Aussi l'analyse de Ryanair est-elle fondée en grande partie sur des liaisons où Ryanair et Aer Lingus ne se font pas concurrence et où cela risque de ne jamais se produire (par exemple, pour les liaisons au départ de l'Allemagne et à destination de l'Italie). Ryanair soutient que cet argument «*est entièrement formaliste et ne correspond pas à une bonne pratique normale dans une analyse économique empirique [...] Les observations relatives au mode de formation des prix dans des situations où la concentration est déjà élevée fournissent une base pour simuler l'impact qu'une concentration aura si elle est autorisée, créant ainsi un niveau de concentration similairement élevé*». ⁴⁸² La Commission ne peut accepter cette affirmation pour deux raisons:

- En premier lieu, il y a de fortes chances que les différences de prix entre les liaisons au départ de l'Allemagne et à destination de l'Italie et celles au départ de l'Irlande et à destination de la France soient le résultat de nombreux facteurs autres que la concurrence entre les parties à la concentration. Quand bien même cela n'invalide pas en tant que tel l'analyse *transversale* de Ryanair, contrôler efficacement les différences structurelles entre les liaisons de l'échantillon de Ryanair s'avérerait une tâche complexe. En choisissant un échantillon de liaisons particulièrement hétérogène, Ryanair a ainsi réduit la probabilité que son analyse donne des résultats statistiquement importants.
- En second lieu, l'analyse *transversale* de Ryanair ne fournit aucune indication quant à savoir si la présence d'Aer Lingus a un effet significatif sur les prix de Ryanair sur les liaisons dont les services se chevauchent, par rapport au prix pratiqués par Ryanair sur des liaisons sans chevauchement de services au départ de l'Irlande. Fournir une «*base de simulation de l'impact d'une concentration*» donnerait une comparaison plus instructive.

463. Dans tous les cas, pour évaluer la solidité des régressions *transversales* de Ryanair et évaluer l'adéquation de cette technique dans la présente affaire, la Commission a également mené un certain nombre de régressions *transversales*. Le critère initial de la Commission vérifie si la présence de l'une des parties à la concentration sur une liaison

⁴⁸¹ Techniquement parlant, les coefficients estimés subiront un biais quand il est impossible d'inclure dans la régression d'importantes variables affectant le prix sur différentes liaisons (par exemple parce qu'ils ne peuvent pas être observés ou mesurés) et sont corrélés à une ou plusieurs variables indépendantes de la régression. Ce problème porte le nom de biais d'omission de variable.

⁴⁸² Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 142.

donnée est associée de manière négative aux tarifs pratiqués par l'autre partie (également appelé *critère de présence*). Un autre critère vérifie si le nombre de fréquences de l'une des parties à la concentration sur une liaison donnée est associé au fait que l'autre partie pratique des tarifs plus bas (également appelé *critère de fréquence*). Tout comme Ryanair, la Commission considère les deux mois intermédiaires d'avril 2006 et d'octobre 2006.

464. Les régressions *transversales* de la Commission corrigent, dans la mesure du possible, certains des problèmes identifiés dans l'observation de Ryanair.
- En premier lieu, pour les motifs susmentionnés, la Commission considère que dans la présente affaire, il est important de se concentrer sur les liaisons au départ de Dublin puisqu'au moins une des extrémités de la liaison est commune à toutes les liaisons incluses dans la régression et, ainsi, les différences non observées sur les liaisons peuvent être partiellement réduites. Cette approche permet également d'évaluer directement la principale question d'intérêt, à savoir la contrainte concurrentielle que les parties à la concentration exercent l'une sur l'autre.
 - En second lieu, le critère de la Commission comprend des variables fictives correspondant à la présence de compagnies nationales ou non sur la liaison ainsi qu'aux compagnies nationales ou non qui bénéficient d'une forte présence à l'aéroport de destination. Un contrôle de la demande et du coût est également inclus.
465. L'analyse *transversale* de la Commission ne confirme pas les résultats rapportés par Ryanair. Cela n'a rien de surprenant puisque la Commission se concentre sur des liaisons au départ de Dublin, alors que Ryanair envisage des liaisons dans toute l'UE. En se fondant sur la définition de marché retenue (base de données des paires de villes) les résultats de la Commission indiquent que les prix d'Aer Lingus sont associés négativement à la présence de Ryanair. Cette association est significative statistiquement et économiquement malgré l'échantillon très restreint (48 observations). La même relation négative est obtenue lorsque l'on considère les liaisons où les parties à la concentration desservent le même aéroport. Cependant, elle est statistiquement significative au moins à 10 % du niveau pour les deux mois seulement lorsque la régression de base est élargie aux compagnies nationales et non nationales ayant une forte présence à l'aéroport de destination.
466. À l'inverse, les régressions *transversales* de la Commission indiquent que les tarifs de Ryanair sont associés de manière négative à la présence d'Aer Lingus ces deux mois uniquement quand elles desservent le même aéroport. Lorsque l'on considère les paires de villes, la relation est également négative, mais statistiquement non significative. Il faut donc accorder quasiment aucune importance à ce résultat.
467. Le critère de fréquence suggérerait également que la force de la présence de l'une des parties à la concentration a un effet sur les prix de l'autre partie. Cet effet est statistiquement important dans toutes les régressions s'appuyant sur la base de données des paires de villes. Cependant, comme il a été souligné par Ryanair, l'omission de distance de variable dans ces régressions risque de mener à des estimations biaisées. La Commission convient que les régressions basées sur le *critère de fréquence* ne sont pas fiables.
468. En effet, comme il a été expliqué à l'annexe IV de manière plus détaillée, la Commission considère que ni l'analyse transversale de Ryanair ni la sienne n'atteignent la norme de fiabilité nécessaire. En réalité, aucune conclusion ferme ne peut être tirée des régressions *transversales* dans la présente affaire, vu l'impossibilité de contrôler les facteurs non

observés qui influent sur les prix et diffèrent selon les liaisons, le nombre restreint d'observations, la sensibilité des résultats au mois considéré ou le fait que l'inclusion de variables explicatives statistiquement insignifiantes a parfois des répercussions sur les coefficients des autres variables.

7.4.3.2. Régressions en deux phases de Ryanair

469. Ryanair a transmis deux autres rapports pour vérifier l'hypothèse selon laquelle la présence d'Aer Lingus a un effet sur ses tarifs.
470. Dans le premier rapport⁴⁸³, Ryanair examine si la présence d'Aer Lingus a un effet sur les tarifs pratiqués par Ryanair sur les liaisons au départ de Dublin. L'ensemble de données de Ryanair consiste en un échantillon des tarifs allers simples de Ryanair au départ de Dublin (c'est-à-dire des allers simples au départ de Dublin vers d'autres destinations européennes) sur la période avril 2002–décembre 2006, ainsi que d'autres variables explicatives potentielles. Dans cet ensemble de données, Ryanair n'identifie que quelques exemples d'entrées ou de retraits d'Aer Lingus dans le temps pour des liaisons où Ryanair est déjà présente. Ryanair prétend que, dans ce cas, la procédure standard à *effets fixes* n'est pas appropriée. Elle recourt plutôt à une procédure en deux phases qui, selon Ryanair, «*tire toujours parti de la nature d'échantillon des données*» et «*est plus fiable que l'approche à effets fixes standard*»⁴⁸⁴.
471. Ryanair signale que pour tous les critères considérés, la présence d'Aer Lingus n'a pas d'impact statistiquement important sur ses tarifs, sur la base d'une paire de villes comme d'une paire d'aéroports. Selon Ryanair, ce point corrobore l'affirmation selon laquelle son modèle économique est censé cibler une clientèle que d'autres compagnies aériennes (à prix plus élevés) ne peuvent cibler de manière rentable. Il s'ensuit que la plus forte contrainte concurrentielle pesant sur Ryanair n'est pas Aer Lingus mais la sensibilité au facteur prix de sa clientèle. Ryanair conclut que ses tentatives pour maintenir des tarifs plus élevés ne seraient pas rentables, non pas parce que les clients se tournent vers Aer Lingus, mais parce qu'ils se tournent vers d'autres activités.
472. Ryanair a transmis un rapport complémentaire⁴⁸⁵ pour prouver qu'elle ne fixe pas de tarifs plus élevés sur des liaisons «en monopole» (sur la base de paires de villes comme d'aéroports). Ryanair suit la même approche en deux étapes décrite dans la précédente observation. La principale différence est que ce rapport considère la moyenne des recettes mensuelles sur toutes les paires origine-destination au départ de Francfort-Hahn, et non pas Dublin, ou l'Irlande. La variable en question sépare les liaisons sur lesquelles Ryanair détient le monopole et les autres où elle rencontre une concurrence réelle ou potentielle. Il faut noter qu'Aer Lingus n'est pas présente sur les liaisons au départ de Francfort (hormis à destination de Dublin). D'après les résultats rapportés de Ryanair, la présence de transporteurs sur des liaisons au départ de Francfort-Hahn n'a aucun effet statistiquement significatif sur ses prix.

483 RBB «ANNEX: Is Aer Lingus a competitive constraint on Ryanair?» (ANNEXE: Aer Lingus exerce-t-elle une contrainte concurrentielle sur Ryanair?), 08 février 2007

484 RBB «ANNEX: Is Aer Lingus a competitive constraint on Ryanair?» (ANNEXE: Aer Lingus exerce-t-elle une contrainte concurrentielle sur Ryanair?) 08 février 2007, page 3.

485 RBB «Comparing prices on «monopoly» and non-monopoly routes out of Frankfurt Hahn» (Comparaison de prix sur les liaisons «en monopole» et en non monopole au départ de Francfort Hahn) inclus dans l'Annexe 1 de RBB «Position Paper on Barriers to Entry» (État des lieux des barrières à l'entrée) du 20 février 2007, feuillet n° 4135.

473. La Commission reconnaît qu'à la lumière du nombre réduit d'exemples d'entrées d'Aer Lingus sur des liaisons où Ryanair est présente, une régression standard à *effets fixes* risque de ne pas expliquer davantage l'effet que le retrait ou l'entrée d'Aer Lingus pourrait avoir sur les prix de Ryanair. Cependant, la Commission considère que la méthodologie en deux phases proposée par Ryanair ne permet pas résoudre cette difficulté. Il est également inapproprié d'évaluer l'effet d'Aer Lingus sur Ryanair dans le temps, pour les raisons principales suivantes:
- Premièrement, la méthodologie en deux phases de Ryanair est effectivement une analyse *transversale* (voir l'annexe IV, section 6.3 pour une explication détaillée). Par conséquent, les craintes de la Commission à l'égard des régressions *transversales* dans la présente affaire s'appliquent également ici. En particulier, le nombre réduit d'observations, qui provoque des erreurs de niveau élevé et l'impossibilité de contrôler les facteurs non observés qui influent sur les prix et varient selon les liaisons, conduisant à des biais d'omission de variable.
 - Deuxièmement, la régression de seconde phase ne comprend que la présence d'Aer Lingus, mais pas les variables de présence des autres concurrents. Aussi risque-t-elle d'être mal définie.
 - Troisièmement, l'utilisation de la «liaison appariée» comme variable de substitution pour la demande implique que les *effets fixes* estimés lors de la première phase ne correspondent pas en réalité aux tarifs moyens. Cette source de critère erroné implique par ailleurs qu'il est peu probable que les régressions en deux phases de Ryanair génèrent des estimations fiables.
474. Entre autres problèmes figurent des incohérences dans la qualité des données utilisées par Ryanair et l'important écart dans les estimations dû aux légères modifications du critère. En outre, il convient de noter que même le critère privilégié de Ryanair est peu adapté et explique seulement 18 % de l'écart des tarifs moyens.
475. En ce qui concerne l'analyse comparant les prix sur les liaisons en monopole et celles en non monopole au départ de Francfort Hahn, les craintes susmentionnées s'appliquent puisque Ryanair utilise la même analyse en deux phases. En outre, l'analyse des liaisons au départ de Francfort-Hahn ne fournit aucune preuve directe en ce qui concerne les contraintes concurrentielles que Ryanair rencontre sur les liaisons en question (liaisons au départ de l'Irlande).
476. Il faut rappeler, dans ce contexte, que les techniques de régression utilisées par Ryanair, Aer Lingus et la Commission impliquent une vérification unilatérale: une régression peut établir un lien statistique entre deux paramètres (par exemple, la présence simultanée de Ryanair/ Aer Lingus et les niveaux de prix) ou ne pas y parvenir. Cependant, l'incapacité à prouver l'existence d'un lien statistique ne signifie pas que ce lien n'existe pas. D'autres explications de régression «infructueuse» sont possibles, notamment, des ensembles de données inappropriés ou des équations de régression mal définies. Il semblerait que Ryanair, en choisissant une méthode complexe en deux phases et un ensemble de données comportant des liaisons au départ de l'Irlande, ait augmenté la probabilité que sa régression ne donne pas de résultats statistiquement significatifs. Étant donné l'intérêt personnel de Ryanair à voir ses régressions «échouer», la valeur probante d'un tel résultat est faible et ne peut être considérée comme une preuve que Ryanair ne subit aucune contrainte de la part d'Aer Lingus sur les liaisons au départ de l'Irlande.

7.4.3.3. Régressions à effets fixes

477. Une régression fondée sur un échantillon avec des *effets fixes* propres à une liaison peut atténuer le biais d'omission de variable qui affecte les régressions *transversales*. Ceci résulte de ce que les facteurs de coût ou de demande non observables, dont l'écart en fonction des liaisons affectera probablement les tarifs, risquent de ne pas varier dans le temps sur aucune liaison unique. La Commission estime que cette méthodologie est la plus appropriée pour évaluer la contrainte concurrentielle exercée par Ryanair sur Aer Lingus.

Analyse de régression à effets fixes d'Aer Lingus

478. Les consultants économiques engagés par Aer Lingus ont adressé plusieurs rapports économétriques s'appuyant sur les données communiquées par l'Autorité de l'aéroport de Dublin et par Aer Lingus. Ils se sont fondés sur une procédure à *effets fixes* pour vérifier l'hypothèse selon laquelle l'entrée de Ryanair sur les liaisons d'Aer Lingus ou son retrait ont eu un effet sur le tarif moyen d'Aer Lingus et son taux de remplissage.

479. Aer Lingus retient trois autres mesures de la présence de Ryanair sur une liaison desservie par Aer Lingus: (i) la part de la capacité de places totale, (ii) la capacité de places mensuelle absolue et (iii) une variable fictive indiquant la présence de Ryanair sur la liaison. Ryanair a critiqué la prise en compte des «parts de capacité» comme variables explicatives pour deux raisons. Tout d'abord, dans la mesure où cette variable est endogène, elle peut provoquer des estimations biaisées. Ensuite, cette variable impose de fortes restrictions sur les coefficients estimés qui manquent de cohérence théorique. La Commission convient avec Ryanair que l'utilisation de parts de capacité dans la régression est problématique.

480. Cependant, la Commission remarque également que les résultats basés sur des régressions qui comportent une variable fictive «présence» (semblable aux propres régressions à effets fixes de la Commission) ne sont pas concernés par cette critique. Les résultats communiqués par Aer Lingus pour ce critère indiquent que la présence de Ryanair sur une liaison est associée au fait qu'Aer Lingus pratique des tarifs inférieurs de [5-10 %]*. Ces estimations sont conformes aux résultats de la régression à effets fixes de la Commission présentés ci-dessous.

Analyse de la régression à effets fixes de la Commission

481. Les données d'analyse de la Commission ont été élaborées sur la base d'une paire de villes, en fonction du marché géographique pertinent pour chacune des liaisons, tel que défini par la Commission. L'ensemble de données établit un suivi sur une base mensuelle de toutes les informations transmises par Aer Lingus, Ryanair et la DAA pour les liaisons au départ de Dublin.

482. En employant cet ensemble de données fusionné qui couvre la période allant de janvier 2002 à décembre 2006, la Commission a eu recours à une procédure standard à *effets fixes* pour évaluer la contrainte concurrentielle exercée par les parties à la concentration l'une sur l'autre. Le critère initial de la Commission vérifie si la présence de l'une des parties à la concentration sur une liaison donnée est associée de manière négative aux tarifs pratiqués par l'autre (*critère de présence*). Un autre critère vérifie si le nombre de fréquences de l'une des parties à la concentration sur une liaison donnée est associé au fait que l'autre partie pratique des tarifs plus bas (*critère de fréquence*).

483. L'analyse de la Commission confirme l'affirmation de Ryanair selon laquelle il n'y a pas suffisamment d'écart, sur une période de temps raisonnable, dans la présence d'Aer Lingus sur les liaisons exploitées par Ryanair. Par conséquent, la régression à *effets fixes* ne fournit pas d'estimations fiables du possible impact de la présence d'Aer Lingus sur les prix de Ryanair⁴⁸⁶. À l'inverse, il existe de nombreux exemples d'entrée ou de retrait de Ryanair pour des liaisons où Aer Lingus était déjà présente. La procédure à *effets fixes* est donc parfaitement appropriée pour évaluer si la présence de Ryanair est associée de manière négative aux prix d'Aer Lingus.
484. Le critère de présence inclut des variables fictives pour la présence de (i) Ryanair, (ii) d'une ou plusieurs compagnies nationales et (iii) d'une ou plusieurs compagnies non nationales. Il comprend également des variables fictives correspondant à la présence d'Aer Arann et de CityJet, qui, selon Ryanair, exercent également une forte contrainte sur les parties à la concentration sur les liaisons au départ de Dublin. La Commission élargit le critère de base à diverses variables correspondant à la demande et aux coûts, ainsi qu'à une variable fictive pour déterminer si les compagnies nationales ou non nationales ont une forte présence à l'aéroport de destination. Dans tous les cas, la présence de Ryanair est statistiquement significative et est liée au fait qu'Aer Lingus pratique des prix plus bas.
485. La régression à *effets fixes* de la Commission valide les hypothèses suivantes établies a priori:
- Premièrement, selon le critère, la présence de Ryanair est liée au fait qu'Aer Lingus pratique des prix inférieurs de 7-8 % lorsqu'il s'agit de paires de villes reflétant la définition du marché retenue par la Commission et d'environ 5 % inférieurs lorsqu'il s'agit de paires d'aéroports. Cet effet est économiquement et statistiquement significatif dans toutes les régressions vérifiées. Ce résultat est également fiable, corrigeant la présence d'observations aberrantes, d'hétéroscédasticité et de corrélation sérielle. Il résiste également fortement à d'autres critères, notamment à d'autres contrôles de l'offre et de la demande. En particulier, dans pratiquement tous les cas, les variables de contrôle des différentes régressions présentent les signes prévus et sont statistiquement importants. Le pouvoir explicatif de la régression est également élevé avec une variable R2 systématiquement au-dessus de 80 %.
 - Deuxièmement, si l'on compare les coefficients de Ryanair à ceux des compagnies nationales et non nationales, ainsi que ceux d'Aer Arann et de CityJet, la présence ou le nombre de fréquences de Ryanair a un impact économique bien plus fort (au moins le double) que celui de tout autre type de transporteur. Dans la plupart des cas, les régressions indiquent que la présence d'autres transporteurs n'a aucun effet économique ou statistiquement important sur les tarifs d'Aer Lingus.
 - Troisièmement, les compagnies nationales s'appuyant sur une base à l'aéroport de destination n'exercent qu'une contrainte très limitée sur Aer Lingus. Les compagnies non nationales s'appuyant sur une base à l'aéroport de destination exercent une contrainte plus élevée que les compagnies nationales. Cependant, leur contrainte représente près de la moitié tout au plus de celle exercée par Ryanair sur Aer Lingus selon la définition du marché de la Commission. En outre, les compagnies nationales ne sont présentes que sur 8 des 37 liaisons dont les services se chevauchent pour

⁴⁸⁶ Afin de saisir davantage d'événements de l'entrée d'Aer Lingus, l'ensemble de données étendu a permis à la Commission de considérer une période plus longue, débutant en avril 1997. Alors qu'en fait la présence d'Aer Lingus a un important effet négatif sur les prix de Ryanair dans cette régression, pour un certain nombre de raisons (comme défini à l'Annexe IV), la Commission accorde peu de crédit à ce résultat.

lesquelles Aer Lingus et Ryanair étaient en concurrence en mai 2007. Elles ont en outre tendance à être bien plus petites que Ryanair ou Aer Lingus là où elles sont présentes (notamment pour les passagers de point à point). Aussi, contrairement à l'affirmation de Ryanair, on ne peut s'attendre à ce que l'entité issue de la concentration subisse effectivement une contrainte de la part des compagnies nationales ou d'autres compagnies non nationales une fois la concentration réalisée.

- Quatrièmement, en mesurant la force de la présence de Ryanair à l'aide du nombre de fréquences sur la liaison, utilisé comme variable de substitution, permet de confirmer que Ryanair exerce bel et bien une contrainte sur Aer Lingus. Il est possible d'examiner la modification des prix seulement sur le marché dont les services se chevauchent ou sur tous les marchés en considérant diverses hypothèses. Par exemple, il est possible de se concentrer sur l'effet en termes de prix sur le dernier mois pour lequel les données sont disponibles ou sur l'effet moyen en termes de prix sur la totalité de la période. Selon le critère, l'effet, en termes de prix de la concentration, généré par les régressions fondées sur la fréquence s'élève à environ 5-6 % (en moyenne sur toutes les liaisons) ou 10-12 % (si l'on considère seulement les liaisons dont les services se chevauchent). Ceci renforce la fiabilité des résultats tirés des critères de présence. Il convient également de noter que, comme prévu, Ryanair semble imposer une contrainte plus significative sur Aer Lingus lorsqu'elle dessert le même aéroport.

486. Les régressions à *effets fixes* avec les prix de Ryanair comme variable dépendante ne permettent pas de tirer de conclusions quant à l'impact d'Aer Lingus sur les prix pratiqués par Ryanair. Cela est dû au nombre insuffisant d'exemples d'entrée ou de retrait d'Aer Lingus pour une liaison où Ryanair était déjà présente. Autrement dit, l'écart de présence d'Aer Lingus sur les liaisons exploitées par Ryanair est faible. Il convient de souligner toutefois que cela ne valide ni ne réfute l'hypothèse selon laquelle Aer Lingus exerce une contrainte concurrentielle sur les prix de Ryanair. En effet, les preuves présentées à la section précédente établissent clairement que Ryanair tout comme Aer Lingus contrôlent de manière permanente leur propre taux de remplissage et les prix l'une de l'autre et ajustent leurs prix en conséquence. Si Aer Lingus devait baisser ses tarifs, cela aurait tendance à attirer les clients qui voyageraient sinon avec Ryanair. Si un nombre suffisant de clients devaient opter pour Aer Lingus (les frais de permutation sont très faibles et, sur la plupart des liaisons où les services se chevauchent, il n'existe aucune solution alternative plus proche) cela conduirait à diminuer les taux de remplissage. D'après sa politique tarifaire, Ryanair réagirait en baissant ses tarifs afin d'atteindre ses taux de remplissage cibles. Si Ryanair ne subissait pas la contrainte d'Aer Lingus, un contrôle systématique des prix n'aurait que peu de sens⁴⁸⁷.
487. En outre, la théorie économique comme les preuves qualitatives suggèrent que Ryanair pourrait également subir une contrainte en raison de paramètres autres que les prix. Après la concentration, la possibilité d'augmenter les tarifs d'Aer Lingus réduirait davantage la contrainte concurrentielle subie par Ryanair, lui permettant d'augmenter les tarifs de ses services accessoires ou de baisser la qualité sans risquer de perdre autant de clients qu'en l'absence de concentration.
488. Pour finir, il convient de noter que l'effet estimé de Ryanair sur les tarifs d'Aer Lingus risque d'être sous-estimé. Comme il sera souligné ci-dessous (à la section 7.6), la

⁴⁸⁷ Voir également sur la concurrence *mutuelle* entre Ryanair et Aer Lingus la Section 7.4.2 (réaction aux promotions) et sur la concurrence avec d'autres transporteurs par exemple la Section 7.8.5 (représailles en réaction à l'entrée sur le marché).

présence de Ryanair à Dublin exerce une contrainte concurrentielle potentielle sur Aer Lingus. Sur les liaisons au départ de Dublin où il est le seul transporteur, il est probable qu'Aer Lingus fixe des prix inférieurs à ce qu'elle demanderait si Ryanair ne disposait pas de base à Dublin. Comme l'analyse de régression ne considère que les variations de tarifs dans le temps pour chaque liaison et n'enregistre que les réductions de prix suite à l'entrée de Ryanair, cette contrainte concurrentielle potentielle n'apparaît pas dans les résultats empiriques.

7.4.3.4. Conclusion

489. L'analyse de régression de la Commission confirme et complète les conclusions tirées des preuves qualitatives selon lesquelles Ryanair et Aer Lingus sont de proches concurrents. En outre, les résultats de l'analyse de régression sont également conformes à l'opinion de la majorité des personnes interrogées lors de l'enquête auprès de la clientèle qui considère que les parties à la concentration sont les plus proches concurrents lorsque d'autres compagnies sont actives sur la liaison.
490. Les régressions à effets fixes apportent par conséquent des preuves claires et corroborantes que les prix d'Aer Lingus subissent actuellement la contrainte concurrentielle de Ryanair.

7.5. La concentration supprime la concurrence actuelle entre les parties à la concentration au détriment des clients

491. Comme indiqué dans les sections ci-dessus (notamment la section 7.4), Aer Lingus et Ryanair sont en concurrence lorsqu'il s'agit de déterminer les tarifs des vols sur les liaisons où les services se chevauchent⁴⁸⁸. La concentration envisagée supprimerait cette concurrence réelle entre les parties à la concentration, conférant à l'entité issue de la concentration un pouvoir de marché considérablement accru avec la conséquence probable d'une hausse des tarifs et/ou d'une diminution du nombre de vols pour les passagers souhaitant voyager au départ ou à destination de l'Irlande. En effet, après la concentration, comme prévu par l'analyse standard «des effets non coordonnés» (voir le point 24 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales), les deux compagnies internaliseraient les effets mutuels de la fixation de tarifs plus élevés. Notamment, l'entité issue de la concentration serait encouragée à fixer des tarifs plus élevés pour Aer Lingus puisque la plupart des clients perdus seraient repris par Ryanair.
492. Les conséquences probables de l'élimination de la concurrence sur des liaisons où les services se chevauchent ne se limitent toutefois pas aux augmentations tarifaires. La concurrence réelle ne se traduit pas seulement par des tarifs bas pour les clients, mais par d'autres avantages tels que des produits de bonne qualité, un large choix de produits et de services, mais également par l'innovation⁴⁸⁹. La suppression de la concurrence entre les

⁴⁸⁸ Dans ce contexte, il convient de noter que les preuves fournies par la Commission ont indiqué que non seulement Aer Lingus réagit à Ryanair, mais que Ryanair réagit aussi au comportement concurrentiel d'Aer Lingus. Cependant, pour tout problème de concurrence grave, il ne serait même pas nécessaire qu'Aer Lingus et Ryanair exercent une contrainte l'une sur l'autre dans une égale mesure. Il est fort possible (et même très probable) qu'une société exerce sur l'autre une concurrence plus forte que l'inverse n'est vrai. Si la réponse des clients face à une modification des prix relatifs ne s'effectue dans un sens (par exemple, en quittant Aer Lingus pour Ryanair), au moins on peut s'attendre à ce que ce groupe de clients revienne vers la première compagnie aérienne si la modification des prix relatifs est annulée.

⁴⁸⁹ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 8. Bien que cela ne soit pas mentionné explicitement dans le présent document, la concentration va également réduire l'offre pour les

parties à la concentration priverait également les clients de ces avantages d'une concurrence réelle.

493. Une autre conséquence de la concentration des deux plus importantes compagnies aériennes court-courriers d'Irlande pourrait être un nombre inférieur de nouvelles liaisons. En effet, la Commission observe que la présence à Dublin de deux opérateurs disposant d'une base, Ryanair et Aer Lingus, les a par le passé incitées à se concurrencer pour *l'ouverture de nouvelles liaisons*, notamment au départ de Dublin. En effet, en 2001, l'activité de Ryanair au départ de l'Irlande était principalement orientée vers la Grande-Bretagne, représentant environ 50 % de l'ensemble du trafic Irlande-Grande-Bretagne. À cette période, elle desservait uniquement deux destinations en Europe continentale au départ de l'Irlande (Paris Beauvais et Bruxelles Charleroi). Aer Lingus a alors entamé son processus de transformation en compagnie aérienne de point à point, en modernisant sa flotte et en réduisant considérablement ses coûts. Par conséquent, Aer Lingus a augmenté de manière significative le nombre des destinations desservies au départ de Dublin. Alors qu'en 2001 Aer Lingus desservait 29 liaisons au départ de Dublin vers des destinations européennes, ce nombre est passé à 52 en 2004 et à plus de 70 en 2006. On observe qu'au même moment Ryanair a également augmenté de manière significative le nombre de destinations desservies au départ de Dublin, exploitant 14 liaisons en 2002, chiffre porté à 22 en 2004. La compagnie dessert aujourd'hui plus de 50 liaisons à destination de l'Europe continentale uniquement au départ de Dublin⁴⁹⁰. Compte tenu de l'expansion des deux compagnies aériennes ces dernières années, les clients irlandais pourraient par conséquent tirer parti d'une hausse significative de nouvelles destinations de plus de 100 %. Durant cette période, l'aéroport de Dublin a également enregistré une croissance de 29 % en termes de nombre total de passagers. Les deux parties à la concentration ont toutes deux des projets clairs visant la poursuite de l'expansion de leur réseau irlandais⁴⁹¹.
494. S'il est vrai que chaque compagnie aérienne a tout intérêt à développer de nouvelles liaisons et que Ryanair a étendu son réseau de liaisons même à partir des bases où elle ne rencontre pas de concurrence directe⁴⁹², l'incitation à développer rapidement de

clients irlandais qui peuvent actuellement choisir entre deux compagnies aériennes distinctes sur la plupart des liaisons concernées. La Commission remarque également que la concentration peut bien avoir un impact sur la concurrence en termes de qualité entre les deux parties à la concentration, au détriment des clients.

⁴⁹⁰ Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair affirme que son expansion n'avait pas lieu en réaction à celle d'Aer Lingus, mais que cette expansion était contrariée par des conflits avec l'aéroport de Dublin. Cependant, la Commission remarque que Ryanair n'a commencé son expansion au départ de l'Irlande que suite à la restructuration d'Aer Lingus, probablement en raison de la nécessité pour Ryanair de se réorienter sur le marché irlandais. Ryanair prétend également que malgré l'ouverture de nouvelles liaisons, Aer Lingus n'a pas étendu sa capacité. toutefois, même s'il est correct que Ryanair s'est développée davantage en termes de capacités d'appareils et de nombre total de passagers au niveau européen qu'Aer Lingus (et que toute autre compagnie aérienne en Europe), la situation est plus équilibrée si l'on considère le développement en Irlande. À titre d'exemple, Aer Lingus exploite aujourd'hui plus de liaisons au départ/à destination de Dublin que Ryanair). En outre, en remplaçant sa flotte par des appareils de plus grosse taille, Aer Lingus a effectivement accru la capacité sur le marché et augmenté le nombre de ses passagers de 6,6 millions en 2001 à 8,6 millions en 2006.

⁴⁹¹ Voir en détail la section 7.6. consacrée à la concurrence potentielle .

⁴⁹² Ryanair prétend que son «*modèle d'ouverture de liaisons à Dublin est le résultat d'une pratique visant à relier différents points, c'est-à-dire à ajouter des liaisons entre les aéroports qui font déjà partie du réseau de [Ryanair]*», voir la réponse à la communication des griefs, page 46. Cependant, comme le nombre total de destinations desservies par Ryanair était en progression constante ces dernières années (d'après le formulaire annuel 20-F déposé par Ryanair auprès de la SEC (commission américaine des opérations de bourse, source: www.ryanair.com), son réseau de destinations desservies a évolué de la manière suivante: sept 2003 - 83 destinations desservies, sept 2004 - 88 destinations desservies, sept 2005 - 107 destinations

nouvelles liaisons est plus forte lorsque la compagnie aérienne fait face à un concurrent de force égale sur la même base. Cette incitation diminuerait après la concentration, puisque la concurrence entre Ryanair et Aer Lingus sera supprimée.

495. En réalité, la compagnie aérienne qui crée et ouvre en premier une liaison peut bénéficier des «avantages du premier arrivé». Il devient alors plus difficile pour la compagnie suivante d'atteindre la même rentabilité sur la même liaison. Cela peut être le cas, par exemple, pour les liaisons petites ou «de faible importance» qui ne génèrent qu'un trafic limité⁴⁹³. Il est donc probable que la présence d'une autre compagnie aérienne forte stimule le développement rapide de nouvelles liaisons, puisque les deux compagnies ont intérêt à s'assurer les avantages du premier arrivé. Après la concentration, la nécessité de développer de nouvelles liaisons aussi vite que possible disparaîtrait, puisque la nouvelle entité issue de la concentration n'aurait plus à rechercher «l'avantage du premier arrivé».
496. En outre, comme indiqué entre autres par l'analyse de régression de la Commission et les documents internes des parties à la concentration, les tarifs et les marges sont en général plus faibles lorsqu'une compagnie fait face à la concurrence sur une liaison que lorsqu'elle se trouve dans une situation de monopole. Actuellement, les deux compagnies ont par conséquent tout intérêt à rechercher de nouvelles liaisons en monopole sur lesquelles l'entrée de l'autre compagnie aérienne est peu probable (notamment pour les liaisons de faible importance). En supposant qu'Aer Lingus et Ryanair optimisent la rentabilité de leurs appareils, les rendements moyens requis pour l'ouverture d'une nouvelle liaison dépendront, entre autres, des rendements des liaisons actuelles. Plus les liaisons existantes sont concurrentielles (et, par là même, moins rentables), plus il devient intéressant, en termes relatifs, de rechercher et d'ouvrir de nouvelles liaisons viables⁴⁹⁴.
497. La Commission conclut par conséquent que la concentration envisagée supprimerait la concurrence effective entre les parties à la concentration sur toutes les liaisons où les services se chevauchent, et qu'elle conférerait à la nouvelle entité un pouvoir de marché considérablement accru, avec pour conséquence probable une hausse des tarifs⁴⁹⁵ et/ou une réduction du nombre de vols pour les passagers souhaitant voyager au départ ou à destination de l'Irlande. La suppression de la concurrence peut également diminuer la qualité du service, l'offre de choix entre différents types de services et, pour la nouvelle entité, l'intérêt de l'ouverture de nouvelles liaisons. Dès lors, la concentration

desservies, sept 2006 - 115 destinations desservies) et compte tenu des projets globaux d'expansion de Ryanair, on peut supposer que d'autres «points» seront ajoutés au réseau de Ryanair dans un avenir proche.

⁴⁹³ Les compagnies aériennes ouvrant de nouvelles liaisons ne sont généralement pas certaines de la taille et du développement du marché et la demande ne s'accroît souvent qu'avec le temps. Le «premier arrivé», une fois établi sur le marché, est donc bien placé pour le développer en ajoutant de nouvelles fréquences au fur et à mesure que la demande croît.

⁴⁹⁴ L'intensité de la concurrence pour l'ouverture de nouvelles liaisons est également liée au fait que Ryanair et Air Lingus possèdent toutes deux une base importante à Dublin. Comme évoqué ci-dessus, la base permet une utilisation plus efficace des appareils et donne aussi la possibilité de permuter la capacité et de faire plus rapidement son entrée sur de nouvelles liaisons. Afin d'optimiser l'utilisation des appareils, 3-4 allers-retours par avion doivent être effectués en un jour. Une telle utilisation efficace de la flotte nécessite l'optimisation des horaires sur les liaisons. En ne proposant qu'un groupe de liaisons au départ du même aéroport, une compagnie aérienne peut assurer des liaisons «plus ténues» qui, seules, ne généreraient pas suffisamment de trafic pour leur consacrer un gros avion (avec 3-4 allers-retours quotidiens). Par ailleurs, un portefeuille plus large de créneaux horaires sur un aéroport d'attache offre une plus grande souplesse opérationnelle pour réagir rapidement à un marché fluctuant.

⁴⁹⁵ Le terme de «hausse de tarifs» dans ce contexte doit être compris comme englobant aussi la *baisse plus faible des tarifs* qu'en l'absence de concentration.

supprimerait la concurrence effective entre les parties à la concentration au détriment des clients.

7.6. La concentration supprimerait la concurrence potentielle entre les parties à la concentration au détriment des clients

498. Il existe un nombre important de liaisons au départ/à destination des aéroports irlandais pour lesquelles Ryanair et Aer Lingus proposent des vols court-courriers (notamment à Dublin, ainsi que Shannon et Cork) où seule une des parties à la concentration est présente. Il est par conséquent nécessaire, conformément à la précédente pratique de la Commission⁴⁹⁶, d'évaluer si la transaction modifierait la concurrence en éliminant l'autre transporteur en tant que concurrent potentiel sur ces liaisons.

7.6.1. L'analyse de la concurrence potentielle reflète le caractère dynamique de la concurrence dans la présente affaire

499. En effet, comme il a été établi à la section 6.2, la concurrence sur les liaisons individuelles exploitées par Ryanair et Aer Lingus depuis la même base ne peut être considérée de manière isolée. Une telle analyse isolée impliquerait que les marchés de produits respectifs sont entièrement indépendants les uns des autres. Comme expliqué en détail ci-dessus (par exemple à la section 6.2 consacrée à la définition des marchés pour les vols au départ/à destination de l'Irlande et à la section 7.3.4 détaillant les avantages d'une base), les marchés ou liaisons uniques sont liés par de nombreux éléments, notamment par le fait qu'ils sont pour la plupart exploités depuis une *base* importante en Irlande. En particulier, les compagnies aériennes fonctionnant conformément au modèle de point à point/à prestations minimales depuis une base importante disposent de la souplesse nécessaire pour permuter les liaisons et en ajouter de nouvelles depuis leur base existante, en réaction aux modifications de la structure concurrentielle des différents marchés/liaisons exploités depuis leur base⁴⁹⁷. La Commission peut par conséquent non seulement analyser d'une manière «statique» la situation sur les 35 liaisons où les services se chevauchent, exploitées au moment de la décision de la Commission. Une telle analyse ferait abstraction du *caractère dynamique* de la concurrence sur les marchés concernés. Ceci est déjà corroboré par le fait que le nombre de liaisons que les parties à la concentration assurent au départ/à destination de Dublin, Cork ou Shannon change constamment et que même le nombre de liaisons où les services se chevauchent est loin d'être statique, et a même évolué tout au long de l'enquête de la Commission⁴⁹⁸. La Commission doit, par conséquent, également analyser dans quelle mesure la disparition du principal et plus proche concurrent des parties à la concentration pourrait supprimer la concurrence potentielle qui aurait exercé une contrainte sur les parties à la concentration si l'opération n'avait pas lieu.

⁴⁹⁶ Voir par exemple les décisions de la Commission dans les affaires M.3280 – Air France/KLM, M.3770 – Lufthansa/Swiss, M.3940 – Lufthansa/Eurowings; voir également l'appréciation par le TPI de la concurrence potentielle dans l'affaire T-177/04 *easyJet contre Commission*, du 4 juillet, Rec. 2006, II-1913, points 63 et suivants.

⁴⁹⁷ En ce qui concerne l'avantage d'une plus grande souplesse, voir la section 7.3.4.1.

⁴⁹⁸ Les précédentes liaisons où les services se chevauchent (Dublin-Bristol, Dublin-Turin et Dublin-Fuerteventura) identifiées dans la décision au titre de l'article 6, point 1, alinéa c, et dans la communication des griefs ont «disparu» au cours de l'enquête, une compagnie ayant cessé son activité sur ces liaisons. En revanche, au moins une autre liaison où les services se chevauchent (Manchester-Cork) a été créée au cours de l'enquête (il convient également de noter que la Commission dispose de preuves attestant que d'autres liaisons où les services se chevauchent seront prochainement créées, par exemple l'annonce par Aer Lingus de l'ouverture d'une liaison Dublin-Copenhague durant l'hiver 2007/2008).

500. Les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales reconnaissent que les concentrations au cours desquelles une entreprise déjà active sur un marché concerné fusionne avec un concurrent potentiel peuvent avoir des effets anticoncurrentiels et conduire par là même à une entrave significative à la concurrence réelle. Pour cela, deux conditions essentielles doivent être réunies: (1) le concurrent potentiel doit déjà exercer une influence contraignante significative ou il doit y avoir une probabilité significative qu'il devienne une force concurrentielle réelle et (2) il ne doit pas y avoir un nombre suffisant d'autres concurrents potentiels, susceptibles de maintenir une pression concurrentielle suffisante après la concentration⁴⁹⁹.
501. En ce qui concerne le premier critère, il est pertinent d'analyser (i) la proximité de la concurrence entre Ryanair et Aer Lingus et dans quelle mesure elles exercent une contrainte l'une sur l'autre, (ii) la capacité de Ryanair et d'Aer Lingus à faire leur entrée sur les marchés (liaisons) où seule l'une d'entre elles est actuellement active, (iii) les preuves antérieures d'entrée sur ces liaisons de Ryanair et d'Aer Lingus. En ce qui concerne le second critère (capacité à entrer sur le marché), il convient de démontrer que l'entrée par d'autres transporteurs concurrents sur ces liaisons est beaucoup moins probable et n'exercerait donc pas une contrainte concurrentielle suffisante sur l'entité issue de la concentration. Tous ces éléments sont analysés ci-dessous, tout d'abord du point de vue global, puis appliqués aux marchés individuels (liaisons).

7.6.2. Les parties à la concentrations sont de proches concurrents qui exercent une contrainte l'une sur l'autre et sont capables d'entrer sur les liaisons l'une de l'autre

502. Ryanair a fait valoir qu'elle se comporte indépendamment d'Aer Lingus, ayant pour seule contrainte la sensibilité aux prix de ses clients. Cet argument a été réfuté en détail aux sections 7.3 et 7.4. La Commission remarque également que les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales reconnaissent qu'un concurrent potentiel entrave considérablement le comportement d'entreprises actives sur le marché, en particulier si elle possède des *actifs* qui peuvent facilement être utilisées pour entrer sur le marché sans engendrer de coûts non récupérables⁵⁰⁰.
503. Comme expliqué en détail à la section 7.3.4 ci-dessus, Ryanair comme Aer Lingus bénéficient d'un certain nombre d'avantages concurrentiels découlant de leur forte présence sur les trois aéroports irlandais. En particulier, les deux compagnies, contrairement à leurs concurrents⁵⁰¹, bénéficient d'une grande souplesse pour redéployer leurs vols sur les différentes liaisons au départ/à destination de l'Irlande, sans supporter des coûts non récupérables liés à l'entrée sur le marché et dans un délai raisonnablement court en raison de leur forte présence à Dublin. La même souplesse réduit également les coûts liés à l'échec d'une entrée: en effet, elle permet aux deux transporteurs de transférer la capacité sur une autre liaison au départ de l'aéroport irlandais correspondant (par exemple, dès qu'il apparaît que la demande est plus faible que prévu ou en cas de hausse

⁴⁹⁹ Voir les points 58-60 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales.

⁵⁰⁰ Voir le point 59 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales.

⁵⁰¹ La forte présence d'Aer Lingus et de Ryanair à Dublin, leur accès aux infrastructures d'aéroport et, notamment, leur accès facilité à la clientèle irlandaise (et, pour Ryanair, même non irlandaise) rendent la permutation des liaisons et l'ouverture de nouvelles liaisons au départ/à destination des aéroports irlandais nettement plus simples et économiques que pour leurs concurrents qui seraient confrontés à des coûts non récupérables bien plus élevés. Voir ci-dessous la section 7.8 consacrée aux barrières à l'entrée (notamment les sections 7.8.3 et 7.8.4).

inattendue des coûts qui réduisent ainsi la rentabilité⁵⁰²).

504. En outre, Ryanair et Aer Lingus prévoient l'une comme l'autre d'étendre leur activité, ce qui renforce la probabilité qu'elles fassent leur entrée sur une ou plusieurs liaisons desservies actuellement seulement par l'une d'entre elles. Comme expliqué à la section précédente (7.5), de solides éléments de preuve attestent qu'Aer Lingus et Ryanair ont toutes deux développé considérablement leur activité à Dublin par le passé et poursuivraient cette expansion même en l'absence de concentration. En 2001, Aer Lingus exploitait 29 liaisons court-courriers qui sont passées à 71 en 2005. De même, le nombre de passagers d'Aer Lingus est passé de 6,6 millions en 2001 à 8 millions en 2005. Le nombre total de passagers sur les vols court-courriers d'Aer Lingus a progressé de 9,3 %⁵⁰³ pour la seule année 2006. Aer Lingus a également remplacé sa flotte par de plus gros appareils. Ryanair reconnaît que *«l'arrivée de l'A-320 a augmenté la capacité d'[Aer Lingus] sur les liaisons européennes de 22 %...»*⁵⁰⁴. Par ailleurs, l'introduction en bourse d'Aer Lingus visait précisément à lever des fonds supplémentaire et à accéder aux marchés financiers afin de lui permettre d'accroître sa flotte. Cette expansion se poursuit actuellement puisqu'Aer Lingus a passé des commandes fermes pour 4 appareils court-courriers (les deux premiers devant être livrés en mai 2007 et les deux autres en novembre et décembre 2007). Par ailleurs, Aer Lingus prévoit de porter sa flotte court-courrier à 42 appareils au total d'ici à 2012. Ryanair affirme qu'Aer Lingus a déjà confirmé que les quatre appareils court-courriers actuellement en commande ferme serviront au lancement d'une nouvelle base en Europe continentale et non au renforcement de sa présence à Dublin, Shannon et Cork⁵⁰⁵. Aer Lingus déclare vouloir créer une nouvelle base dotée de trois avions en dehors d'Irlande (très probablement dans un aéroport du Royaume-Uni) qui desserviraient Dublin et les destinations d'Europe continentale⁵⁰⁶. Par conséquent, au moins un des appareils supplémentaires resterait basé à Dublin, Cork ou Shannon. En outre, comme l'appareil stationné à la nouvelle base desservirait également Dublin, Aer Lingus pourrait augmenter ses fréquences entre la nouvelle base et Dublin (et peut-être également Shannon ou Cork) et, par là même, redéployer sa capacité sur les autres liaisons du réseau au départ des trois aéroports irlandais. Cette stratégie renforcerait par ailleurs la capacité d'Aer Lingus à concurrencer Ryanair, laquelle jouit d'une forte présence au Royaume-Uni.
505. Par ailleurs, Ryanair envisage une expansion rapide avec des commandes fermes passées pour 170 nouveaux appareils qui devraient être livrés au cours des six prochaines années. Ryanair pourrait ainsi doubler le nombre de passagers transportés pour atteindre

⁵⁰² Voir le point 59 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales: *«Une concentration avec un concurrent potentiel peut produire des effets anticoncurrentiels horizontaux, qu'il s'agisse d'effets coordonnés ou non coordonnés, si ce concurrent exerce une contrainte significative sur le comportement des entreprises présentes sur le marché. Tel est le cas si le concurrent potentiel possède des actifs qui peuvent aisément lui servir à pénétrer sur le marché sans avoir à supporter des coûts irrécupérables élevés. Une concentration peut aussi générer des effets anticoncurrentiels si l'une des parties à l'opération a de fortes chances d'assumer les coûts irrécupérables nécessaires pour entrer sur le marché en un laps de temps relativement court, après quoi elle exercera une contrainte sur le comportement des entreprises déjà établies sur le marché.»*

⁵⁰³ Voir le communiqué de presse d'Aer Lingus «Preliminary Announcement of Results for the Year Ended 31 December 2006» (Annonce préliminaire des résultats de l'exercice clos au 31 décembre 2006) du 13 mars 2007, disponible à l'adresse: www.airlingus.com.

⁵⁰⁴ Tableau du point 21 de la réponse de Ryanair au document de travail du DOT.

⁵⁰⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, page 244.

⁵⁰⁶ Voir la réponse d'Aer Lingus à la demande de la Commission datée du 19 mars 2007 et transmise le 21 mars 2007, feuillet n° 5933.

80 millions de personnes par an d'ici à 2012⁵⁰⁷. Ryanair déclare, dans la notification, avoir ouvert 170 liaisons au total l'année dernière et 42 nouvelles liaisons au départ de l'aéroport de Dublin ces deux dernières années⁵⁰⁸. En outre, le PDG de Ryanair, commentant les résultats du premier trimestre 2006, a déclaré: «*Ryanair augmentera sa flotte de 27 avions cet hiver (contre une hausse nette de seulement 15 unités l'année dernière) au cours duquel nous lancerons de nombreuses autres nouvelles liaisons et bases.*»⁵⁰⁹ Les prévisions de croissance de Ryanair spécifiquement pour l'Irlande sont également confirmées par ses documents internes⁵¹⁰ et que les informations rendues publiques⁵¹¹. Ryanair a affirmé que son expansion reflète sa stratégie visant à relier différents points lorsqu'elle ouvre de nouvelles liaisons vers des destinations déjà desservies au sein de son réseau. La compagnie soutient que si l'on examine les liaisons sans chevauchement de service d'Aer Lingus au départ de Dublin, seuls deux aéroports sont concernés dans son réseau actuel (Düsseldorf et Palma de Majorque)⁵¹². Il s'agirait toutefois d'une approche très statique de l'expansion possible de Ryanair. Comme le nombre total des destinations desservies par Ryanair a enregistré une hausse régulière ces dernières années⁵¹³ et compte tenu de ses projets globaux d'expansion, rien n'indique qu'il n'y aura pas d'autres «points» ajoutés au réseau de Ryanair dans un avenir proche. Par ailleurs, le réseau actuel de Ryanair compte déjà un certain nombre de liaisons exploitées par Aer Lingus sans chevauchement de services au départ/à destination de Cork (voir ci-dessous l'analyse consacrée à la concurrence potentielle sur les liaisons au départ/à destination de Cork).

7.6.3. *Des preuves antérieures attestent que Ryanair en particulier fait son entrée sur des liaisons exploitées par Aer Lingus*⁵¹⁴

506. Des preuves antérieures attestent que Ryanair en particulier a, par le passé, fait systématiquement son entrée sur des liaisons exploitées par Aer Lingus⁵¹⁵. Il existe également un certain nombre d'exemples où Aer Lingus a fait son entrée sur des liaisons

⁵⁰⁷ Voir notification, point 21.

⁵⁰⁸ Voir notification, point 23.

⁵⁰⁹ Voir la déclaration publique du 01/08/2006 «RYANAIR ANNOUNCE RECORD Q.1 RESULTS - NET PROFIT RISES 80% TO €116m - TRAFFIC GROWS 25% TO 10.7m» (Ryanair annonce un premier trimestre record, avec des bénéfices nets en hausse de 80 % à 116 millions d'euros, une hausse du trafic de 25 % à 10,7 millions de passagers), disponible sur le site de Ryanair: <http://www.ryanair.com/site/EN/about.php?page=Invest&sec=download&ref=2007>

⁵¹⁰ Voir le document du conseil n°3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...] (feuillet n° 629), page 3.6., section 3.4.1. – Aer Lingus [...].*

⁵¹¹ Voir l'extrait du communiqué de presse du 09/01/2007 consacré à l'ouverture de deux nouvelles liaisons reliant Dublin à Bydgoszcz et à Gdansk: «*Ryanair, la compagnie à bas coûts la plus importante d'Europe, a annoncé aujourd'hui (mardi 9 janvier 2007) qu'en mai, elle lancera deux nouvelles liaisons au départ de Dublin et à destination de Bydgoszcz et de Gdansk en Pologne et des fréquences accrues au départ de Dublin et à destination de Bratislava, Biarritz, Carcassonne, Kaunas, Cracovie, Malaga, Murcie, Riga et Rome. Ryanair lancera au total 22 nouvelles destinations européennes au départ de Dublin pour l'été 2007.*».

⁵¹² Il faut néanmoins remarquer qu'au moins une autre destination desservie par Aer Lingus depuis Dublin fait déjà partie du réseau de Ryanair, à savoir Saint-Jacques-de-Compostelle (desservie actuellement par Ryanair depuis Liverpool, Londres, Francfort et Rome – voir www.ryanair.com).

⁵¹³ D'après le formulaire annuel 20-F déposé par Ryanair auprès de la SEC (commission américaine des opérations de bourse, source: www.ryanair.com), son réseau de destinations desservies a évolué de la manière suivante: sept 2003 - 83 destinations desservies, sept 2004 - 88 destinations desservies, sept 2005 - 107 destinations desservies, sept 2006 - 115 destinations desservies).

⁵¹⁴ Voir par exemple les documents internes de Ryanair: «[...]». Document du conseil n°1 (Réunion du conseil d'administration du [...]*, feuillet n° 629): P. 1.2

⁵¹⁵ Aer Lingus dispose déjà d'une forte présence en Irlande en tant que «compagnie nationale».

desservies par Ryanair.

507. L'entrée du concurrent sur des liaisons où précédemment seule l'une des parties à la concentration était active a conduit à une nette augmentation du nombre de liaisons où les services se chevauchent. Ces 6 dernières années, le nombre de liaisons où les services se chevauchent est passé de 8 à 35 (ou même 37 si l'on considère la situation en mai 2007⁵¹⁶). Cette preuve de l'entrée sur ces liaisons est particulièrement frappante pour Ryanair.
508. En effet, Ryanair a fait son entrée sur plusieurs liaisons où Aer Lingus était déjà active. Ryanair a ainsi démarré l'exploitation de la liaison Dublin-Faro en mars 2003 alors qu'Aer Lingus y est active depuis juin 2002; en avril 2006, Ryanair a ouvert une liaison Dublin-Cracovie où Aer Lingus est présente depuis novembre 2005; en avril 2006, elle a fait son entrée sur la liaison Dublin-Milan où Aer Lingus est présente depuis mars 2005; en mars 2003, elle a fait son entrée sur la liaison Dublin-Malaga; en janvier 2006, elle a fait son entrée sur la liaison Dublin-Riga où Aer Lingus est active depuis novembre 2005, en avril 2006, elle a fait son entrée sur Dublin-Salzburg, où Aer Lingus est présente depuis décembre 2005; en décembre 2006, elle a fait son entrée sur la liaison Dublin-Ténériffe exploitée depuis novembre 2003 par Aer Lingus; en 2003, elle a fait son entrée sur la liaison Dublin-Barcelone desservie par Aer Lingus depuis mars 2002; en avril 2006, elle a ouvert une liaison sur Dublin-Marseille exploitée par Aer Lingus depuis mars 2005; en avril 2006, elle ouvre la liaison Dublin-Valence, où Aer Lingus est active depuis mars 2004; en avril 2006, elle ouvre une liaison Dublin-Bratislava en concurrence avec Aer Lingus qui dessert Vienne depuis octobre 2002; en avril 2005, elle fait son entrée sur la liaison Dublin-Francfort-Hahn, en concurrence avec Aer Lingus qui dessert l'aéroport principal de Francfort; en avril 2006, elle ouvre une liaison Dublin-Lübeck, en concurrence avec Aer Lingus qui dessert Hambourg; en avril 2004, elle ouvre une liaison Dublin-Murcie en concurrence avec Aer Lingus qui exploite la liaison Dublin-Alicante; en 2006, elle a commencé à exploiter la liaison Dublin-Berlin qu'Aer Lingus dessert depuis 2004; en décembre 2005, elle ouvre une liaison Dublin-Carcassonne en concurrence avec Aer Lingus qui dessert Toulouse; en décembre 2006, elle ouvre une liaison Dublin-Madrid; en mars 2006, elle ouvre une liaison Dublin-Tréviso en concurrence avec celle d'Aer Lingus à destination de Venise mise en service en mars 2004; en décembre, elle ouvre une liaison Dublin-Fuerteventura desservie par Aer Lingus depuis novembre 2005; en décembre 2006, elle ouvre une liaison Dublin-Varsovie où Aer Lingus est présente depuis juin 2004; en janvier 2007, elle commence à exploiter la liaison Dublin-Vitoria, en concurrence avec les vols d'Aer Lingus à destination de Bilbao; en février 2007, elle ouvre une liaison Dublin-Forlì en concurrence avec les vols d'Aer Lingus à destination de Bologne; en décembre 2006, elle ouvre une liaison Dublin-Grenoble en concurrence avec les vols d'Aer Lingus à destination de Lyon; en janvier 2007, elle ouvre une liaison Dublin-Séville où Aer Lingus est présente depuis mars 2005.
509. Par conséquent, de nombreuses preuves attestent l'entrée de *Ryanair* sur des liaisons exploitées auparavant par Aer Lingus. Compte tenu de son expansion continue et dans la mesure où cette expansion est conforme à son modèle économique, Ryanair devrait très probablement continuer à faire son entrée sur des liaisons desservies par Aer Lingus.
510. De même, *Aer Lingus* a fait son entrée sur des liaisons que Ryanair exploitait auparavant

⁵¹⁶ Comme mentionné ci-dessus, il n'y aura plus de concurrence réelle entre les parties sur les liaisons «Dublin-Turin» et «Dublin-Fuerteventura», où les services se chevauchent, à compter de l'hiver 2007/2008.

en tant que transporteur historique⁵¹⁷. Tel est le cas de la liaison Dublin-Bristol pour laquelle Aer Lingus a repris ses vols en mars 2004 (mais s'est retirée de la liaison en mars 2007), de la liaison Dublin-Liverpool où elle a fait son entrée en octobre 2004 (mais qu'elle a abandonné en juin 2006, bien qu'elle desserve toujours l'aéroport de Manchester qui peut être considéré comme substituable à Liverpool) et de la liaison Dublin-Newcastle que Ryanair a commencé à exploiter en janvier 2003 et sur laquelle Aer Lingus est entrée en octobre 2006. Les deux compagnies ont ouvert en même temps la liaison Dublin-Poznan (avril 2006). Sur la liaison Dublin-Rome, bien que Ryanair soit active depuis avril 2005, Aer Lingus a augmenté ses fréquences depuis 2002. En outre, Aer Lingus ouvre le 25 mars 2007 une nouvelle liaison au départ de Cork à destination de Manchester, en concurrence avec les vols déjà assurés par Ryanair au départ de Cork à destination de Liverpool.

511. Compte tenu de ces exemples moins nombreux d'entrée réelle d'Aer Lingus, Ryanair affirme dans sa réponse à la communication des griefs, qu'Aer Lingus n'est pas un concurrent potentiel pour Ryanair. Le résumé ci-dessus (paragraphe 508-512) montre en réalité qu'il y a eu plus d'exemples d'entrée de Ryanair sur des liaisons où Aer Lingus était présente qu'inversement. Cependant, cela peut, du moins en partie, s'expliquer par le développement historique du marché du transport aérien irlandais. Jusqu'à il y a quelques années, Ryanair ne s'est concentrée que sur les liaisons Irlande – Royaume-Uni (en 2001, Ryanair n'a exploité que 2 liaisons entre Dublin et l'Europe continentale.). Dans le cadre de sa restructuration, Aer Lingus a quant à elle privilégié davantage les liaisons à destination de l'Europe continentale, en y réaffectant une partie de la capacité jusque là consacrée à ses liaisons britanniques. Ryanair n'ayant commencé son expansion vers l'Europe continentale qu'après qu'Aer Lingus, il est normal de trouver davantage d'exemples d'entrée de Ryanair sur des liaisons déjà exploitées par Aer Lingus que l'inverse. Il convient de noter que la situation est différente à présent que Ryanair déploie également une activité soutenue à destination de l'Europe continentale. Il y aura probablement davantage d'exemples d'entrée d'Aer Lingus sur des liaisons de Ryanair au départ/à destination de l'Irlande dans un avenir proche⁵¹⁸.
512. Il convient également d'observer que sur les liaisons où Aer Lingus a débuté ses services en premier, avant l'arrivée de Ryanair, la compagnie est restée sur le marché dans presque tous les cas. Ainsi, contrairement aux autres concurrents, Aer Lingus a «survécu» sur un certain nombre de liaisons malgré la concurrence de Ryanair.
513. On peut donc conclure qu'il existe une tendance à l'entrée sur des liaisons où seule l'une des deux parties à la concentration était précédemment active. Cette tendance est particulièrement forte pour Ryanair.

7.6.4. L'entrée d'autres compagnies aériennes sur des liaisons au départ de Dublin est moins probable

514. Sur la même période, aucun schéma identique n'a été observé concernant l'entrée sur des liaisons au départ de Dublin de transporteurs disposant d'une base à l'aéroport de destination. Par exemple, sur la liaison Dublin – Berlin, deux transporteurs à bas coûts, easyJet et Germanwings, disposent de bases à Berlin. Cependant, easyJet a auparavant

⁵¹⁷ Voir les documents internes de Ryanair: «[...]»*. Document du conseil n°3 (réunion du Conseil d'administration [...]*, feuillet n° 629) : P. 3.4.

⁵¹⁸ Voir également l'annonce récente de l'entrée d'Aer Lingus sur la liaison Dublin – Copenhague, comme décrit dans la note de bas de page 352 ci-dessus.

essayé de faire son entrée sur d'autres liaisons irlandaises en concurrence avec Ryanair, mais cela s'est soldé par un échec. Par ailleurs, ni easyJet ni Germanwings n'ont tenté de faire leur entrée sur cette liaison spécifique face à Ryanair. Ainsi, même sur cette liaison où des transporteurs à bas coûts sont installés à l'extrémité de la liaison, seuls deux opérateurs irlandais assurent des vols. Cette situation est semblable à celle qui prévaut sur la liaison Dublin – Bruxelles, où Brussels Airlines dispose d'une base à Bruxelles⁵¹⁹. Avant sa concentration avec SN Brussels, Virgin Express desservait Bruxelles – Shannon mais s'est retirée de la liaison face à l'entrée de Ryanair sur celle-ci. Brussels Airlines n'a pas fait son entrée sur la liaison Dublin – Bruxelles. À l'inverse, là où une telle entrée a pris place en concurrence avec les parties à la concentration, elle s'est souvent soldée par un échec. Par exemple, sur la liaison Dublin – Doncaster, Ryanair et Thomsonfly ont débuté leur activité en 2005, mais cette dernière s'est depuis retirée de la liaison. Sur la liaison Dublin – Hambourg, Hapag-Lloyd Express a commencé à desservir Hambourg en avril 2004, mais s'est retirée de la liaison en janvier 2006. Sur Dublin – Jersey qu'Aer Lingus a commencé à exploiter en avril 2003, British Airways CitiExpress a retiré 5 vols hebdomadaires; Smartwings a commencé à assurer la liaison Dublin – Prague en octobre 2004, mais s'est retirée depuis.

515. En outre, sur les liaisons que les troisièmes transporteurs exploitaient déjà, suite à l'entrée de l'une des parties à la concentration, la tendance a été pour ces transporteurs de se retirer des liaisons au départ de Dublin ou de réduire leur service. Par exemple, Air France exploitait Dublin – Bordeaux depuis 2002, mais a réduit ses fréquences suite à l'entrée d'Aer Lingus sur cette liaison en septembre 2005, avant de se retirer de celle-ci en janvier 2006. Sur Dublin – East Midlands, bmibaby s'est retirée en mars 2005, suite à l'entrée de Ryanair sur cette liaison en mars 2004; sur Dublin – Malaga, CityJet a retiré deux fréquences hebdomadaires en janvier 2006; sur Dublin – Newcastle, suite à l'entrée de Ryanair sur cette liaison, British Airways CitiExpress a retiré la totalité de ses 21 fréquences hebdomadaires en 2003; à la suite de l'entrée de Ryanair, Alitalia a retiré 7 services hebdomadaires en octobre 2005 sur Dublin – Rome; sur Dublin – Stockholm, FlyNordic a fait son entrée sur cette liaison en mars 2005, mais s'est retirée en octobre 2005 et Finnair en 2006. En 2001, Go Fly a fait son entrée sur Dublin – Glasgow et Dublin – Edimbourg avec 19 fréquences hebdomadaires chacune. Après une guerre des prix acharnée menée par Ryanair, qui exploitait Dublin – Edimbourg et Dublin – PIK, Go Fly s'est retirée de ces deux liaisons en mars 2002⁵²⁰.
516. Les autres cas d'entrée sur une liaison sont principalement une réaction défensive à la pression concurrentielle accrue exercée par les compagnies aériennes irlandaises. Par exemple, sur Dublin – Barcelone, le transporteur à bas coûts Clickair, qui est détenu en partie par Iberia, a annoncé prendre la place d'Iberia. Sur Dublin – Faro, TAP Air Portugal a récemment commencé son activité, reprenant la place d'Air Luxor, mais s'est retirée de la liaison en février 2007. Même s'il existe deux cas où les nouveaux arrivants ont maintenu leurs vols sur cette liaison, il convient de préciser qu'ils n'exercent pas de contraintes concurrentielles significatives sur les parties à la concentration. Le premier de ces entrants est CityJet sur la liaison Dublin – Londres, qui a débuté ses vols en novembre 2003, en concurrence avec Ryanair et Aer Lingus. CityJet privilégie néanmoins le trafic affaires en desservant l'aéroport de Londres City avec un appareil à turbopropulsion de plus petite taille. La compagnie ne peut donc pas être considérée

⁵¹⁹ Brussels Airlines est née de la concentration de SN Brussels et de Virgin Express.

⁵²⁰ Voir: Barbara Cassani: «Go – an airline adventure» (Go – histoire d'une compagnie aérienne), p. 260; citation du document d'information du DOT du 13 novembre 2006.

comme exerçant une contrainte concurrentielle importante sur Ryanair – voir ci-dessous la section 7.8. Sa part de marché sur cette liaison est d'environ [0-10 %]*. Le deuxième entrant est Spanair sur la liaison Dublin – Malaga, ouverte en février 2005 face à Ryanair et Aer Lingus. Sur cette liaison, Spanair est présente uniquement pendant la saison estivale avec environ 2 rotations hebdomadaires assurées le week-end. Cette desserte ressemble par conséquent davantage à une activité de vols charters qu'à la desserte quotidienne assurée tout au long de l'année par les parties à la concentration sur cette liaison. La part de marché de Spanair sur cette liaison s'établit à environ [0-10 %]*. Pour plus de détails, se reporter à l'analyse des liaisons Dublin – Londres et Dublin – Malaga à la section 7.9.

517. En comparaison de la liste précédente, celle des entrées concluantes en concurrence avec les transporteurs irlandais est plutôt courte: Sky Europe a lancé l'exploitation de Dublin – Cracovie, parallèlement à Aer Lingus en 2005 et SkyEurope a commencé à desservir Dublin – Vienne en octobre 2005 avec 3 fréquences hebdomadaires en concurrence avec Aer Lingus qui est présente sur cette liaison depuis 2002. Sur Dublin – Madrid et Dublin – Prague respectivement, Iberia et Czech Airlines ont augmenté leurs fréquences en concurrence avec Aer Lingus. Il n'y a eu aucun cas d'entrée d'un troisième transporteur sur une liaison au départ de Dublin que Ryanair exploitait déjà.
518. Compte tenu de l'expérience passée, l'entrée de tels transporteurs tiers sur des liaisons au départ/à destination de Dublin exploitées par Ryanair peuvent sembler peu probable dans un futur proche. Comme indiqué de manière plus détaillée en section 7.8.4., les transporteurs ne disposant pas de base à Dublin sont vulnérables aux actions de dissuasion stratégique entreprises par Ryanair. Comparativement à ces compagnies aériennes, en raison de sa base à Dublin, Aer Lingus est mieux placée pour concurrencer Ryanair. Il serait bien plus coûteux à Ryanair de tenter de forcer Aer Lingus à abandonner les marchés concernés que d'autres transporteurs qui exploitent uniquement quelques liaisons à destination/au départ d'Irlande. Une telle tentative exigerait une concurrence agressive (une «guerre des prix») non seulement sur ces quelques liaisons, mais au moins également sur la plupart des liaisons actuelles où les services des deux compagnies se chevauchent. Une telle «attaque simultanée» sur un grand nombre de liaisons serait très coûteuse pour Ryanair et, compte tenu de l'engagement supplémentaire d'Aer Lingus envers ses vols longue distance au départ d'Irlande, aurait une issue incertaine. Si, au lieu de cela, Ryanair se livrait à une attaque frontale contre Aer Lingus sur quelques liaisons seulement au départ de Dublin, Aer Lingus, exploitant près de 70 liaisons uniquement au départ de Dublin, pourrait les abandonner, mais utiliserait la capacité ainsi rendue disponible pour rouvrir d'autres liaisons à partir du même aéroport où elle dispose d'une base puissante. Ainsi, contrairement aux autres concurrents soumis à une tarification agressive sur certaines liaisons et qui se sont retirés dans le passé des liaisons faisant l'objet de chevauchements, Ryanair ne peut pas raisonnablement s'attendre à ce qu'Aer Lingus abandonne les marchés concernés ou même ses vols au départ de Dublin, dans un avenir proche. En tant que concurrent potentiel, Aer Lingus exerce par conséquent sur Ryanair une contrainte concurrentielle largement supérieure à tout autre transporteur.
519. Cette analyse vaut également pour les deux plus petits transporteurs qui déploient déjà une activité importante à Dublin (CityJet et Aer Arann). Compte tenu de leur modèle économique différent et de leur faible présence en Irlande, ces transporteurs ne peuvent pas être considérés comme des arrivants probables sur les liaisons exploitées par Ryanair ou Aer Lingus capables d'exercer une pression concurrentielle suffisante après la concentration (voir également la section 7.3. sur le niveau concurrentiel et la section 7.8

consacrée à l'analyse individuelle des différents concurrents).

520. En conclusion, s'il existe bien un modèle dynamique d'entrée, notamment de Ryanair, sur les liaisons exploitées par Aer Lingus et dans une certaine mesure, d'Aer Lingus sur les liaisons exploitées par Ryanair, on ne peut pas en dire autant des transporteurs tiers. À deux exceptions près, ces derniers n'ont pas fait leur entrée sur des liaisons déjà exploitées par l'une ou l'autre des deux compagnies irlandaises. En outre, en cas d'entrée de ces transporteurs, ces derniers se retirent plus souvent des liaisons que Ryanair ou Aer Lingus.

7.6.5. *Liaisons au départ de Dublin sur lesquelles une seule des parties à la concentration est active*

521. L'analyse du développement des liaisons où les services se chevauchent a démontré que Ryanair et, dans une certaine mesure Aer Lingus, ont chacune la capacité de faire leur entrée sur les liaisons exploitées par l'autre compagnie. Toutes deux tirent d'importants avantages en termes de coûts de leur forte présence à Dublin, notamment une plus grande souplesse pour redéployer leurs capacités entre les différentes liaisons. Il existe en outre un modèle d'entrée dynamique et de réattribution des capacités pour les liaisons au départ de Dublin, et les deux compagnies aériennes projettent de continuer à amplifier ces capacités. Toutefois, la Commission reconnaît que la menace d'entrée n'atteint pas nécessairement un niveau équivalent pour toutes les liaisons où seule l'une des parties à la concentration est active. En adoptant une approche prudente et «rigoureuse», la Commission a identifié certaines liaisons pour lesquelles la probabilité d'entrée est élevée⁵²¹ et a établi certains critères pour ces liaisons. En conséquence, sur la liaison concernée et à la lumière des conclusions des paragraphes précédents, la partie à la concentration non active n'est pas un arrivant potentiel.
522. Les critères sur lesquels la Commission fonde sa sélection sont les suivants: (i) il existe un aéroport «intéressant» pour l'arrivant potentiel (cet aéroport peut être différent pour Aer Lingus et Ryanair en fonction de leur intérêt respectif pour les aéroports principaux et secondaires), qui ne connaît pas d'importants problèmes de congestion susceptibles d'entraver l'entrée sur la liaison; (ii) la liaison est susceptible de présenter un certain *potentiel de croissance*⁵²²; (iii) aucun *autre transporteur* n'est actuellement actif sur la liaison⁵²³ (la présence d'un concurrent réel est susceptible de créer une contrainte concurrentielle plus forte); (v) *l'entrée d'un autre concurrent est relativement peu probable* et imminente (par exemple, aucun entrant majeur potentiel ne possède de base à l'aéroport de destination ou les arrivants actuels basés à l'autre extrémité de la liaison ne sont pas susceptibles d'exercer une pression concurrentielle suffisante). D'autres raisons,

⁵²¹ La Commission observe que le nombre de liaisons «potentielles» où les services se chevauchent est bien plus important que le nombre de liaisons où une nouvelle entrée est «très probable», selon les paragraphes ci-dessous. Par ailleurs, le fait que d'autres liaisons soient exclues ne signifie pas pour autant qu'il n'existe aucun risque d'entrée.

⁵²² Il semblerait que ce ne soit pas le trafic actuel sur la liaison (c'est-à-dire le nombre de fréquences actuellement exploitées et par conséquent l'importance de la liaison) qui soit déterminant pour les possibilités d'entrée, mais plutôt le potentiel de croissance futur. Ce fait est également corroboré par certaines liaisons qui font actuellement l'objet de chevauchements: ainsi Ryanair a fait en janvier 2007 son entrée sur la liaison Dublin – Séville, bien qu'Aer Lingus propose seulement 2 rotations hebdomadaires sur cette liaison.

⁵²³ Ce critère démontre que l'approche de la Commission est plutôt prudente, dans la mesure où les autres concurrents peuvent être plus petits ou appliquer un autre modèle d'exploitation/de service, et par conséquent représenter une menace très limitée à toute expansion.

bien entendu, peuvent expliquer pourquoi une liaison spécifique peut présenter un intérêt spécifique pour Ryanair ou même Aer Lingus. Par exemple, le caractère saisonnier complète les réseaux existants et l'ouverture d'une telle liaison peut accroître la rentabilité globale. En outre, Ryanair sera plus enclin à faire son entrée sur une liaison si elle dispose déjà d'une base à l'autre extrémité de la liaison. De même, Ryanair ou Aer Lingus sont plus susceptibles d'ouvrir une liaison si elles desservent déjà la destination à partir d'autres aéroports.

523. En mai 2007, Aer Lingus exploitait 20 liaisons intra-européennes à destination/au départ de Dublin desquelles Ryanair était absente⁵²⁴. Sur ces 20 liaisons, Aer Lingus a dû faire face aux concurrents existants sur les 6 liaisons suivantes, ne faisant l'objet d'aucun chevauchement, à destination/au départ de Dublin: Budapest (BUD) où Malev propose environ 7 rotations hebdomadaires⁵²⁵ et Aer Lingus jusqu'à 7 rotations hebdomadaires; Düsseldorf (DUS) où Aer Lingus propose environ 11 rotations hebdomadaires, tandis que Germanwings assure environ 3 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Köln (CGN), qui peut probablement être considéré comme substituable à DUS; Lanzarote (ACE), où Spanair propose environ 1 rotation hebdomadaire et Aer Lingus environ 3 fréquences uniquement pendant la saison hivernale; Prague (PRG), où Czech Airlines propose environ 13 rotations et Aer Lingus environ 6 rotations hebdomadaires; Vilnius (VNO), où Air Baltic propose environ 6 rotations hebdomadaires, FlyLAL environ 4 et Aer Lingus jusqu'à 3 rotations hebdomadaires; Zurich (ZRH), où Swiss propose jusqu'à 5 rotations hebdomadaires et Aer Lingus environ 7. Sur ces liaisons, l'existence d'un concurrent réel est susceptible d'exercer une contrainte concurrentielle plus importante sur Aer Lingus que la menace d'une entrée potentielle de Ryanair.
524. Par ailleurs, Aer Lingus est le seul transporteur actuellement actif sur 14 de ces liaisons puisqu'aucun transporteur concurrent n'est présent sur la même paire d'aéroports ni vers aucun des aéroports de destination qui pourraient être considérés, à première vue, comme substituables à l'aéroport desservi par Aer Lingus. Ces liaisons qui sont le monopole d'Aer Lingus relient Dublin aux destinations suivantes: Amsterdam (AMS), Athènes (ATH), Bordeaux (BOD), Dubrovnik (DBV), Genève (GVA), Jersey (JER), Lisbonne (LIS), Naples (NAP), Nice (NCE), Palma de Majorque (PMI), Rennes (RNS), Munich (MUC), Saint-Jacques-de-Compostelle (SCQ)⁵²⁶ et Shannon (SNN). D'après les informations fournies par Ryanair, il n'existe aucun transporteur concurrent basé à l'aéroport de destination sur au moins 7 de ces destinations (BOD, DBV, NAP, NCE, RNS, SCQ ainsi que SNN où seules les parties à la concentration sont basées). Par ailleurs, plusieurs de ces liaisons sont essentiellement des destinations de vacances (en particulier ATH, DBV, GVA, NAP, NCE, PMI et SCQ) pour lesquelles, en général, une large proportion des clients provient d'Irlande et pour lesquels un transporteur s'appuyant sur un aéroport de destination constituerait un concurrent moins fort comparé à Ryanair (ceci s'appliquerait en particulier à PMI, où, d'après Ryanair, Spanair, Iberia/Iberworld, LTE Volare et Air Europe ont une base)⁵²⁷. Ces liaisons possèdent également en général un potentiel de croissance supplémentaire pour les vols réguliers, confirmé par le nombre de liaisons vers les destinations de vacances où les services se chevauchent (voir la section 7.9. ci-dessous consacrée à la croissance ou même à l'apparition, ces dernières

⁵²⁴ D'après les informations disponibles sur les sites internet d'Aer Lingus (www.airlingus.com), de Ryanair (www.ryanair.com) et de l'aéroport de Dublin (www.dublinairport.com).

⁵²⁵ Une rotation se définit comme un vol au départ ou à destination d'une des extrémités de la paire O&D pair, c'est-à-dire deux vols aller ayant lieu dans des directions opposées.

⁵²⁶ La liaison entre Dublin et Saint-Jacques-de-Compostelle sera ouverte par Aer Lingus le 27 mars 2007.

⁵²⁷ Voir la section 7.9.3.

années, de nouveaux vols réguliers assurés sur les liaisons de loisirs à destination/au départ de Dublin, vers les destinations estivales (au soleil et à la mer) telles qu'Alicante, Faro, Malaga ou Ténériffe, des destinations de sports d'hiver telles que Lyon et Salzbourg, ou encore des destinations citadines telles que Séville, Toulouse/Carcassonne et Venise). En outre, Ryanair assure déjà des vols au départ d'autres destinations vers au moins 3 de ces destinations (PMI, SCQ et SNN où Ryanair possède même une base). Néanmoins, même les autres destinations ne peuvent être exclues, compte tenu de l'expansion continue du réseau de Ryanair⁵²⁸, qui pourrait être contrariée, peut-être, par des contraintes de capacités et/ou des aéroports principaux tels qu'AMS, ATH, LIS ou MUC.

525. À la lumière de ce qui précède, Ryanair semble être un arrivant probable sur un certain nombre de liaisons actuellement desservies uniquement par Aer Lingus. Toutefois, pour déterminer et appliquer les critères des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, la Commission adopte une approche prudente et rigoureuse et cherche à identifier les liaisons pour lesquelles toute entrée exercerait très probablement une contrainte concurrentielle réelle. Par conséquent, en appliquant lesdits critères de manière restrictive, on peut en conclure que (i) Ryanair exerce une influence contraignante importante sur Aer Lingus ou va très probablement opposer une force concurrentielle effective à Aer Lingus, et (ii) aucun autre concurrent potentiel ne serait en mesure de maintenir une pression concurrentielle suffisante après la concentration⁵²⁹, sur les liaisons exploitées par Aer Lingus entre Dublin et DBV, NAP, NCE, PMI et SCQ⁵³⁰.
526. En ce qui concerne Ryanair, elle exploite actuellement 33 liaisons intra-européennes au départ/à destination de Dublin où Aer Lingus n'est pas présente⁵³¹. Ryanair fait face actuellement à des concurrents déjà en place sur les 8 liaisons suivantes, qui ne présentent pas de chevauchements de services au départ/à destination de Dublin: Bournemouth (BOH) où Ryanair assure environ 7 rotations hebdomadaires contre 20 par Flybe à destination de l'aéroport de Southampton (SOU) qui pourrait être considéré comme substituable à BOH; Malmo (MMX) où Ryanair assure jusqu'à 3 rotations hebdomadaires tandis que SAS en effectue 14 à destination de l'aéroport de Copenhague (CPH) qui pourrait être considéré comme substituable à MMX; Oslo (TRF) où SAS assure environ 5 rotations hebdomadaires et Ryanair environ 7; Stockholm Skavsta (VST) où Ryanair assure jusqu'à 6 rotations hebdomadaires tandis que SAS en effectue environ 7 et Flynordic environ 1 à destination de l'aéroport de Stockholm (ARN) qui pourrait être considéré comme substituable à VST; Wroclaw (WRO) où Centralwings assure environ 4 rotations hebdomadaires et Ryanair environ 4; Bristol (BRS) où Ryanair assure environ 24 rotations hebdomadaires alors qu'Aer Arann en effectue environ 16 à destination de

528 D'après la déclaration annuelle 20-F déposée par Ryanair auprès de la SEC (source: www.ryanair.com), son réseau de destination a évolué de la manière suivante: sept. 2003 - 83 destinations desservies, sept. 2004 - 88 destinations desservies, sept. 2005 - 107 destinations desservies, sept. 2006 - 115 destinations desservies.

529 Voir le point 60 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales.

530 Comme indiqué ci-dessus, ces cinq destinations sont essentiellement des destinations de vacances empruntées par une majorité de passager provenant d'Irlande et disposant d'un potentiel de croissance supplémentaire. En outre, aucun transporteur concurrent n'est basé dans les aéroports de destination (DBV, NAP, NCE, SCQ) ou lorsqu'ils existent, ces transporteurs n'ont pas la puissance concurrentielle de Ryanair (PMI). Enfin, ces aéroports ne sont soumis à aucune contrainte de capacité et ne peuvent pas être considérés comme des aéroports principaux.

531 D'après les informations disponibles sur les sites internet d'Aer Lingus (www.airlingus.com), de Ryanair (www.ryanair.com) et de l'aéroport de Dublin (www.dublinairport.com).

l'aéroport de Cardiff (CWL) qui pourrait être considéré comme substituable à BRS; Gdansk (GDN) où Centralwings assure environ 4 rotations hebdomadaires et Ryanair environ 2; Cork (ORK) où Aer Arann assure 40 rotations hebdomadaires contre 34 pour Ryanair. Sur ces liaisons, l'existence d'un concurrent actuel risque fort de faire peser une contrainte concurrentielle plus forte sur Ryanair que la menace de l'entrée potentielle d'Aer Lingus.

527. Par ailleurs, Ryanair est le seul transporteur actuellement actif sur 25 de ces liaisons, puisqu'aucun transporteur concurrent n'est présent sur la même paire d'aéroports ni vers aucun des aéroports de destination qui pourraient être considérés, à première vue, comme substituables à l'aéroport desservi par Ryanair. Ces liaisons, qui sont le monopole de Ryanair, relient Dublin aux destinations suivantes: Aberdeen (ABZ), Alghero (AHO), Biarritz (BIQ), Billund (BLL), Blackpool (BLK), Doncaster (DSA), Friedrichshafen (FDH), Göteborg (GSE), Karlsruhe (FKB), Kaunas (KUN), La Rochelle (LRH), Lodz (LCJ), Malte (MLA), Nantes (NTE), Pise (PSA), Pula (PUY), Rzeszow (RZE), Tampere (TMP), Trapani (TPS), Eindhoven (EIN), Bydgoszcz (BZG), Porto (OPO), Almeria (LEI), Valence (VLC) et Brême (BRE)⁵³². D'après les informations fournies par Ryanair, il n'existe aucun transporteur concurrent basé sur l'aéroport de destination sur au moins 16 de ces destinations (AHO, BIQ, FDH, GSE, KUN, LRH, LCJ, NTE, PUY, RZE, TMP, TPS, BZG, LEI, VLC et BRE). En revanche, Ryanair est également basée à Pise et Brême. Par ailleurs, plusieurs de ces liaisons sont essentiellement des destinations de vacances (en particulier AHO, BIQ, LRH, MLA, PSA, PUY, TPS, OPO, LEI et VLC) pour lesquelles, en général, une large proportion des clients provient d'Irlande et pour lesquelles un transporteur s'appuyant sur un aéroport de destination constituerait un concurrent moins fort comparé à Ryanair⁵³³. Ces liaisons possèdent également en général un potentiel de croissance supplémentaire pour les vols réguliers, confirmé par le nombre de liaisons vers les destinations de vacances où les services se chevauchent (voir la section 7.9. ci-dessous consacrée à la croissance ou même à l'apparition, ces dernières années, de nouveaux vols réguliers assurés sur les liaisons de loisirs à destination/au départ de Dublin, vers les destinations estivales (au soleil et à la mer) telles qu'Alicante, Faro, Malaga ou Ténériffe, des destinations de sports d'hiver telles que Lyon et Salzbourg, ou encore des destinations citadines telles que Séville, Toulouse/Carcassonne et Venise). En outre, plusieurs destinations d'Europe centrale et d'Europe de l'Est (KUN, LCJ, RZE et BZG) font partie des liaisons à forte croissance, comme le confirme un chevauchement de vols similaire à celui décrit à la section 7.12. (par exemple Dublin – Cracovie, Dublin – Varsovie, Dublin – Poznan ou Dublin – Riga).
528. À la lumière de ce qui précède, Aer Lingus semble être un arrivant probable sur un certain nombre de liaisons actuellement desservies uniquement par Ryanair. Toutefois, pour déterminer et appliquer les critères des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, la Commission adopte une approche prudente et rigoureuse et cherche à identifier les liaisons pour lesquelles toute entrée exercerait très probablement une contrainte concurrentielle réelle. Comme indiqué ci-dessus, les preuves de l'entrée par le passé d'Aer Lingus sur les liaisons exploitées par Ryanair ne sont pas aussi nombreuses. Par conséquent, même si la situation peut évoluer dans l'avenir, la Commission conclut qu'elle n'est pas en mesure d'établir les bases juridiques nécessaires pour considérer qu'Aer Lingus pourrait exercer une influence contraignante significative ou va très probablement acquérir une puissance concurrentielle effective sur

⁵³² Voir également le point 564 ci-dessous.

⁵³³ Voir la section 7.9.3.

les liaisons susmentionnées, exploitées par Ryanair au départ/à destination de Dublin.

7.6.6. *Liaisons au départ de Cork où seule l'une des parties à la concentration est présente*

529. En ce qui concerne Cork, Aer Lingus possède quatre A320 basés sur cet aéroport. La compagnie a augmenté le nombre de liaisons desservies à partir de Cork de 1 en 2002 à 17 aujourd'hui. Ryanair a ouvert une base à Cork en septembre 2005 et dessert aujourd'hui quatre liaisons avec un B737-800 (d'une capacité de 189 places assises) également basé à Cork. Comme indiqué précédemment, bien qu'Aer Arann ait basé deux ATR-72 (de 66 places) et un ATR-42 (de 50 places) à cet aéroport, elle n'exerce qu'une contrainte limitée, dans la mesure où elle utilise des appareils à turbopropulseur. Elle exploite ainsi six liaisons vers de petits aéroports régionaux au Royaume-Uni. Plusieurs transporteurs s'appuyant sur un aéroport de destination ont récemment cessé leurs activités à Cork. Les derniers transporteurs encore actifs sont bmibaby (Manchester/Liverpool et Birmingham) et Jet2 (Newcastle).
530. Actuellement, Aer Lingus exploite 15 liaisons intra-européennes au départ/à destination de Cork où Ryanair n'est pas présente⁵³⁴. Aer Lingus est concurrencée par d'autres transporteurs sur seulement deux liaisons à destination/au départ de Cork: Varsovie (WAW) où Centralwings propose jusqu'à 3 rotations hebdomadaires alors qu'Aer Lingus en assure environ 4; Birmingham (BHX), où bmibaby propose environ 7 rotations hebdomadaires contre 4 environ pour Aer Lingus.
531. Par ailleurs, Aer Lingus est le seul transporteur actuellement actif sur 13 de ces liaisons puisqu'aucun transporteur concurrent n'est présent sur la même paire d'aéroports ni vers aucun des aéroports de destination qui pourraient être considérés, à première vue, comme substituables à l'aéroport desservi par Aer Lingus. Ces liaisons qui sont le monopole d'Aer Lingus relient Cork aux destinations suivantes: Ténériffe (TNS), Lanzarote (ACE), Faro (FAO), Malaga (AGP), Madrid (MAD), Alicante (ALC), Barcelone (BCN), Nice (NCE), Rome (FCO), Paris (CDG), Prague (PRG), Amsterdam (AMS) et Berlin (SXF). D'après les informations fournies par Ryanair, il n'existe aucun transporteur concurrent basé sur l'aéroport de destination sur au moins 4 de ces destinations (TNS, ACE, FAO, NCE). Il convient d'observer que notamment les transporteurs en réseau à prestations complètes disposant d'une base dans les aéroports de destination sont moins susceptibles d'investir l'aéroport moins important de Cork. Ryanair possède également des bases à Madrid, Barcelone et Rome (dans les deux dernières villes sur des aéroports qui peuvent être considérés comme substituables à BCN et FCO, voir ci-dessus la section 6.3.) et pourraient donc utiliser leurs appareils basés dans ces aéroports de destination pour faire leur entrée sur ces liaisons au départ/à destination de Cork. Par ailleurs, Ryanair assure également des vols vers d'autres destinations, notamment TNS, FAO, AGP, ALC (Ryanair dessert l'aéroport substituable de Murcie, voir ci-dessus la section 6.3.), Paris Beauvais (qui peut être considéré comme substituable à CDG, voir ci-dessus la section 6.3.) et SXF. De même, comme dans le cas des liaisons faisant l'objet de chevauchements au départ/à destination de Dublin analysées en détail à la section 7.9 (dans l'analyse liaison par liaison), les transporteurs disposant de bases dans les aéroports de destination, sur les liaisons au départ de Cork, sont beaucoup moins susceptibles d'exercer une contraintes concurrentielle forte en comparaison avec Ryanair. Par ailleurs, plusieurs de ces liaisons sont essentiellement des destinations de vacances

⁵³⁴ D'après les informations disponibles sur les sites internet d'Aer Lingus (www.airlingus.com), de Ryanair (www.ryanair.com) et de l'aéroport de Dublin (www.dublinairport.com).

(en particulier TNS, ACE, FAO, AGP, ALC, NCE) pour lesquelles, en général, une large proportion des clients provient d'Irlande et pour lesquelles un transporteur s'appuyant sur un aéroport de destination constituerait un concurrent moins fort comparé à Ryanair⁵³⁵. Ces destinations de vacances possèdent également, en général, un potentiel de croissance supplémentaire (voir la section 7.9.). En outre, comme l'indique la section 7.9., la liaison Dublin – Barcelone connaît une croissance régulière et Ryanair ayant ouvert les liaisons Dublin – Madrid et Dublin - Berlin (en concurrence frontale avec les vols d'Aer Lingus) seulement en décembre et juin 2006 respectivement, on pourrait considérer qu'il existe un potentiel pour l'arrivée de Ryanair également sur les liaisons au départ de Cork vers ces deux dernières destinations. En ce qui concerne FCO, bien que la liaison Dublin - Rome desservie par les parties à la concentration soit bien développée, on pourrait considérer qu'il y aurait de la place pour l'arrivée de Ryanair, au départ de Cork et à destination de Rome, dans la mesure où cette dernière est une destination importante actuellement desservie à partir de Cork uniquement par Aer Lingus. En revanche, Ryanair est un arrivant moins probable sur des liaisons soumises à des contraintes de capacités et/ou reliant des aéroports principaux desservis par d'autres transporteurs tels qu'AMS ou PRG.

532. Il convient également de rappeler que Ryanair stationne actuellement un seul appareil à Cork. Toutefois, compte tenu du fait que Ryanair a commandé un nombre important d'appareils, la compagnie pourrait aisément renforcer sa présence à Cork. En outre, sur les liaisons à destination de Madrid, Barcelone et Rome, Ryanair pourrait utiliser les appareils basés à l'aéroport de destination, comme elle le fait dans plusieurs autres cas de liaisons faisant l'objet de chevauchements (notamment la liaison Dublin – Rome⁵³⁶). En ce qui concerne la contrainte concurrentielle potentielle, compte tenu de leurs activités actuelles à l'aéroport de Shannon, de la notoriété de leurs marques en Irlande et de leur croissance rapide sur le marché irlandais⁵³⁷, les parties à la concentration peuvent être considérées comme le plus proche concurrent l'une de l'autre sur les liaisons au départ/à destination de Shannon.

533. À la lumière de ce qui précède, Ryanair peut être considéré comme un entrant probable pour un certain nombre de liaisons au départ/à destination de Cork actuellement desservies uniquement par Aer Lingus. Toutefois, pour déterminer et appliquer les critères des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, la Commission adopte une approche prudente et rigoureuse et cherche à identifier les liaisons pour lesquelles toute entrée exercerait très probablement une contrainte concurrentielle réelle. Par conséquent, en appliquant lesdits critères de manière restrictive, on peut en conclure que (i) Ryanair exerce une influence contraignante importante sur Aer Lingus ou va très probablement opposer une force concurrentielle effective à Aer Lingus, et (ii) aucun autre concurrent potentiel ne serait en mesure de maintenir une pression concurrentielle suffisante après la concentration⁵³⁸, sur les liaisons exploitées par Aer Lingus entre Cork et TNS, ACE, FAO, AGP, ALC, NCE, MAD, SXF, FCO et BCN.

534. En ce qui concerne Ryanair, il n'existe actuellement aucune liaison Ryanair au départ/à

⁵³⁵ Voir la section 7.9.3.

⁵³⁶ Voir la réponse préliminaire de Ryanair à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c, du 19 janvier 2007.

⁵³⁷ Par exemple, Ryanair a indiqué qu'elle serait disposée à baser un plus grand nombre d'appareils à Cork, si elle parvient à un accord avec l'aéroport.

⁵³⁸ Voir le point 60 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales.

destination de Cork sur laquelle Aer Lingus n'est pas présente (hormis la liaison Dublin – Cork déjà évoquée ci-dessus en tant que liaison dont les services ne se chevauchent pas au départ/à destination de Dublin).

7.6.7. *Liaisons au départ de Shannon sur lesquelles une seule des parties à la concentration est active*

535. Dans le cas de Shannon, quatre compagnies aériennes exploitent des services court-courriers en Europe. FlyLAL offre un service au départ de Shannon et à destination de Vilnius et Centralwings dessert Gdansk et Varsovie. Aer Lingus assure une liaison au départ de Shannon et à destination de Dublin et Londres, avec des appareils basés dans les autres aéroports. Ryanair dispose d'une petite base à Shannon avec quatre B 737-800, desservant plus de 20 destinations. Plusieurs autres transporteurs ne sont pas parvenus à faire leur entrée sur les liaisons au départ et à destination de Shannon⁵³⁹.
536. Actuellement, Ryanair exploite 24 liaisons intra-européennes au départ/à destination de Shannon où Aer Lingus n'est pas présente⁵⁴⁰. Sur toutes ces liaisons, Ryanair est le seul transporteur actuellement actif puisqu'aucun transporteur concurrent n'est présent sur la même paire d'aéroports ni vers aucun des aéroports de destination qui pourraient être considérés, à première vue, comme substituables à l'aéroport desservi par Ryanair. Ces liaisons, qui sont le monopole de Ryanair, relient Shannon aux destinations suivantes: Faro (FAO), Malaga (AGP), Madrid (MAD), Murcie (MJV), Barcelone Gérone (GRO), Biarritz (BIQ), Carcassonne (CCF), Rome (CIA), Milan (BGY), Venise-Trévis (TSF), Nantes (NTE), Paris Beauvais (BVA), Bruxelles Charleroi (CRL), Francfort Hahn (HHN), Düsseldorf Weeze (NRN), Cracovie (KRK), Wrocław (WRO), Lodz (LCJ), Glasgow Prestwick (PIK), Edimbourg (EDI), Liverpool et Manchester (LPL et MAN), East Midlands (EMA), Bristol (BRS) et Bournemouth (BOH). D'après les informations fournies par Ryanair, il n'existe aucun transporteur concurrent basé sur l'aéroport de destination sur au moins 5 de ces destinations (FAO, BIQ, NTE, WRO, LCJ). En revanche, Ryanair est également basée à Madrid, Barcelone, Rome, Milan, Bruxelles, Francfort, Düsseldorf Weeze, Glasgow, Liverpool et East Midlands⁵⁴¹. Par ailleurs, un certain nombre de ces liaisons sont essentiellement des destinations de vacances (en particulier FAO, AGP, MJV, BIQ, CCF, TSF) pour lesquelles, en général, une large proportion des clients provient d'Irlande et où un transporteur s'appuyant sur un aéroport de destination constituerait un concurrent moins fort comparé à Ryanair⁵⁴². Ces destinations de vacances possèdent également en général un potentiel de croissance supplémentaire pour les vols réguliers, confirmé par le nombre de liaisons vers les destinations de vacances où les services se chevauchent (voir la section 7.9). Par ailleurs, plusieurs destinations d'Europe centrale et d'Europe de l'Est (KRK, WRO et LCJ) font partie des liaisons à forte croissance, comme le confirme un chevauchement de vols similaire à celui décrit à la section 7.12. En outre, Aer Lingus est déjà active sur certaines de ces destinations (vers les mêmes aéroports ou des aéroports substituables, conformément aux conclusions de la section 6.4.) au départ de Dublin (FAO, AGP, MAD, MJV, GRO, CCF, CIA, BGY, TSF, BVA, CRL, HHN, KRK, PIK, EDI,

539 Virgin Express a fermé sa base de Shannon en 2001. EUjet a établi une base à Shannon en mai 2003 mais a cessé ses activités en juillet 2005. En 2004 Skynet s'est retirée, en 2005 ce fut le tour de Thomsonfly, Hapag-Lloyd, BA Cityexpress, Flybe et d'easyJet en 2006.

540 D'après les informations disponibles sur les sites internet d'Aer Lingus (www.airlingus.com), de Ryanair (www.ryanair.com) et de l'Autorité de l'aéroport de Dublin (www.dublinairport.com).

541 Voir également le point 564 ci-dessous.

542 Voir la section 7.9.3.

LPL/MAN et EMA). De même, comme dans le cas des liaisons faisant l'objet de chevauchements au départ/à destination de Dublin analysées en détail à la section 7.9., les transporteurs disposant de bases dans les aéroports de destination, sur les liaisons au départ de Shannon, sont beaucoup moins susceptibles d'exercer une contrainte concurrentielle forte en comparaison avec Aer Lingus.

537. En ce qui concerne Aer Lingus, il n'existe actuellement aucune liaison Aer Lingus au départ/à destination de Shannon sur laquelle Ryanair n'est pas présente (hormis la liaison Dublin – Shannon déjà évoquée ci-dessus en tant que liaison dont les services ne se chevauchent pas au départ/à destination de Dublin).
538. À la lumière de ce qui précède, Aer Lingus pourrait faire son entrée sur certaines de ces liaisons actuellement desservies uniquement par Ryanair. Toutefois, pour déterminer et appliquer les critères des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, la Commission adopte une approche prudente et rigoureuse et cherche à identifier les liaisons pour lesquelles toute entrée exercerait très probablement une contrainte concurrentielle réelle. Aer Lingus ne disposant à Shannon d'aucun appareil court courrier, sa capacité de faire son entrée sur ces liaisons est moindre. Même si l'on peut supposer que, si elle en avait la possibilité, Aer Lingus serait en mesure et disposée à stationner des appareils à Shannon et à ouvrir de nouvelles liaisons (compte tenu de son expérience sur le marché irlandais et de ses activités actuelles à Shannon), une telle entrée semble moins imminente que dans le cas d'une base déjà établie. En outre, comme décrit précédemment, les preuves d'une arrivée par le passé d'Aer Lingus sur les liaisons exploitées par Ryanair ne sont pas aussi nombreuses. Par conséquent, la Commission conclut qu'elle n'est pas en mesure d'établir les bases juridiques nécessaires pour considérer qu'Aer Lingus pourrait exercer une influence contraignante significative ou va très probablement acquérir une puissance concurrentielle effective sur les liaisons susmentionnées au départ/à destination de Shannon.

7.6.8. Conclusion sur l'élimination de la concurrence potentielle

539. Du fait du schéma dynamique d'entrée sur le marché en concurrence décrit ci-dessus et de l'impact limité sur les deux parties à la concentration de l'entrée d'autres transporteurs, la Commission conclut que Ryanair et Aer Lingus exercent mutuellement une contrainte concurrentielle sur un certain nombre de liaisons faisant l'objet d'un chevauchement. Cela s'applique notamment à Dublin et Cork, mais également, dans une moindre mesure, à Shannon.
540. Toutefois, en ce qui concerne l'identification des liaisons effectives pour lesquelles toute arrivée entraînera très probablement une contrainte concurrentielle forte, la Commission a adopté une approche prudente et rigoureuse. La Commission conclut par conséquent que la concentration notifiée risque d'entraver considérablement la concurrence effective, suite à la création ou au renforcement d'une position dominante, en éliminant un arrivant potentiel et crédible sur les 5 liaisons identifiées ci-dessus desservies par Aer Lingus à destination/au départ de Dublin (Dubrovnik - DBV, Naples - NAP, Nice - NCE, Palma de Majorque - PMI et Saint-Jacques-de-Compostelle - SCQ) et sur 10 autres liaisons desservies par Aer Lingus à destination/au départ de Cork (Ténériffe - TNS, Lanzarote - ACE, Faro - FAO, Malaga - AGP, Alicante - ALC, Nice - NCE, Madrid - MAD, Berlin - SXF, Rome - FCO et Barcelone – BCN).

7.7. La clientèle fragmentée des parties à la concentration n'a pas de puissance d'achat compensatrice ni aucune possibilité de changer de fournisseur

541. Selon la pratique de la Commission exposée dans les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales⁵⁴³, une concentration qui conduit à des parts de marché élevées risque fort de provoquer des augmentations de prix⁵⁴⁴ d'autant que les clients des parties à la concentration auront certainement des difficultés à s'adresser à d'autres fournisseurs ou en seront dans l'incapacité, parce qu'il existe peu ou aucun autre fournisseur. De tels clients, d'après les lignes directrices, sont «*particulièrement vulnérables aux augmentations de prix*»⁵⁴⁵.
542. L'opération envisagée restreindrait considérablement la capacité des clients à changer de fournisseur, puisque non seulement elle réduirait le nombre de compagnies aériennes alternatives vers lesquelles se tourner en cas d'augmentation des prix, mais supprimerait complètement cette possibilité sur de nombreuses liaisons. Sur 9 autres liaisons, la concentration réduirait le nombre de solutions alternatives de 3 actuellement à 2. Sur seulement 4 des 35 marchés, la nouvelle entité aurait à faire face à la concurrence de plus d'une compagnie rivale, après la concentration.
543. Il est également évident que les clients des compagnies aériennes n'ont *aucune puissance d'achat compensatrice* pour contrebalancer les effets anticoncurrentiels de la concentration. Ceci est particulièrement vrai dans la mesure où les ventes à une clientèle de grosses entreprises ou de voyagistes sont négligeables. La vaste majorité des quelque 15 millions de passagers par an potentiellement affectés par l'opération ne peut avoir de puissance d'achat compensatrice vis-à-vis de la nouvelle entité, puisque la valeur de leur billet individuel ne représente aucun intérêt commercial pour les parties à la concentration et puisque leurs possibilités de changer de fournisseur sont quasiment inexistantes⁵⁴⁶.
544. On peut donc en conclure que les clients sont particulièrement vulnérables aux augmentations de prix dans la présente affaire, puisqu'ils n'ont aucune ou que très peu de possibilités de changer de fournisseur sur presque toutes les liaisons concernées et qu'ils ne disposent d'aucun pouvoir d'achat pour contrebalancer de telles augmentations de prix. Il y a donc un risque élevé d'effets anticoncurrentiels pour ces clients (notamment en termes d'augmentations de prix, de perte de choix et de qualité de service), en particulier parce que les deux concurrents constituent actuellement l'unique ou la principale source de concurrence sur les liaisons concernées, une concurrence qui disparaîtrait immédiatement après la concentration.

⁵⁴³ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 31.

⁵⁴⁴ Le terme «augmentation des prix» dans ce contexte doit être compris comme englobant également une *baisse plus faible des prix* que sans la concentration, ainsi qu'une réduction du rendement, du choix, de la qualité ou une innovation plus faible (voir le point 8 et la note de bas de page 7 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales).

⁵⁴⁵ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 31.

⁵⁴⁶ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 64, en particulier la définition de la puissance d'achat compensatrice: «Dans ce contexte, la puissance d'achat compensatrice doit être comprise comme le pouvoir de négociation qu'un acheteur détient à l'égard d'un vendeur dans ses pourparlers commerciaux, en raison de sa taille, de son importance commerciale pour le vendeur en question et de sa capacité à s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs.»

7.8. L'entrée ne permettra probablement pas de vaincre les effets anticoncurrentiels de la concentration

7.8.1. Principes

545. La Commission a examiné dans quelle mesure l'entrée d'un nouvel arrivant était susceptible d'exercer une contrainte sur le comportement des parties à la concentration après celle-ci. Pour que l'entrée soit considérée comme une contrainte concurrentielle suffisante sur les parties à la concentration, elle doit être jugée *probable*, *opportune* et *suffisante* pour dissuader ou combattre les effets anti-concurrentiels potentiels de la concentration⁵⁴⁷.
546. Ryanair déclare que les barrières à l'entrée sur les marchés dont les services se chevauchent sont inexistantes ou seulement négligeables; les concurrents souhaitant faire leur entrée sur des liaisons au départ et à destination de Dublin/de l'Irlande pourraient facilement le faire⁵⁴⁸. En particulier, Ryanair soutient qu'aucune barrière à l'entrée n'existe de manière significative sur les liaisons dont les services se chevauchent pour les compagnies aériennes en réseau classiques ou celles offrant des prestations minimales, notamment suite à la suppression des obstacles réglementaires dans l'UE. Ryanair considère par conséquent que la simple perspective d'une entrée devrait être suffisante pour que la Commission rejette toute question liée à la concurrence et affirme que la Commission a déjà établi des pratiques claires en la matière.
547. Les barrières à l'entrée peuvent être définies comme des caractéristiques du marché, qui confèrent aux sociétés en place un avantage par rapport aux concurrents potentiels⁵⁴⁹. Selon le Tribunal de première instance, constituent des barrières à l'entrée

«[...] des éléments de nature diverse, en particulier d'ordre économique, commercial ou financier, qui sont susceptibles de faire supporter au concurrent potentiel des entreprises en place des risques et des coûts suffisamment élevés pour le dissuader d'entrer sur le marché dans un délai raisonnable ou pour rendre cette entrée particulièrement difficile, le privant de la capacité d'exercer une contrainte concurrentielle sur le comportement des entreprises en place»⁵⁵⁰.

548. La Commission a donc dû s'assurer que l'entrée potentielle n'est pas qu'une possibilité théorique et éloignée, mais représentera une *menace immédiate et réelle* pour les parties à la concentration, qui exercera une contrainte concurrentielle sur elles, et ceci dans la mesure où elles s'abstiendraient de tout comportement anticoncurrentiel provoqué par la concentration. Il convient de noter qu'il n'est pas nécessaire de démontrer que l'entrée est *impossible* sur une liaison donnée pour exclure la probabilité d'une entrée comme facteur de puissance d'achat compensatrice. Il suffit que la Commission estime que le degré de probabilité d'une entrée est faible ou que l'étendue de l'entrée prévue n'est pas suffisante pour s'opposer aux effets anticoncurrentiels de la concentration sur les marchés affectés. Ceci est particulièrement vrai dans le cas présent, où les parties à la concentration

⁵⁴⁷ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 68.

⁵⁴⁸ Voir, par exemple, la notification, point 210; la réponse de Ryanair à la décision de la Commission en application de l'art. 6, point 1, alinéa c), pages 20-27; le communiqué de RBB du 20.02.2007 (Position Paper on Entry Barriers – Note de synthèse sur les barrières à l'entrée).

⁵⁴⁹ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 70. Il est important d'observer que pour créer une barrière à l'entrée, il n'est par conséquent pas nécessaire d'*exclure* entièrement les concurrents du marché.

⁵⁵⁰ Affaire T-282/02 Cementbouw Handel & Industrie/Commission, Rec. 2006, p. II-319, point 219.

détiennent des parts de marché très élevées sur toutes les liaisons concernées, qui confinent à une situation de monopole. Dans un tel contexte, l'entrée de concurrents potentiels devrait être particulièrement probable, importante et opportune pour renverser l'impact concurrentiel d'une concentration donnant lieu à une situation de quasi monopole.

549. L'enquête menée sur le marché par la Commission⁵⁵¹ a néanmoins confirmé la présence d'un certain nombre de barrières importantes à l'entrée et/ou à l'expansion sur toutes les liaisons affectées qui, au total, rendent fort improbable qu'un concurrent puisse remplacer, après la concentration, la contrainte concurrentielle exercée aujourd'hui par les parties à la concentration.
550. La Commission souligne également que sur les marchés où les parties à la concentration détiennent des parts très élevées ou créent même un monopole sur au moins 35 liaisons, empruntées par plus de 14 millions de clients, une vague «probabilité» d'entrée susceptible de contrebalancer les effets anticoncurrentiels ne saurait être suffisante pour lever les préoccupations exprimées par la Commission en matière de concurrence sur les paires de liaisons pertinentes. La Commission ne peut dissiper ses doutes dans une telle situation sans l'indication claire qu'une entrée potentielle ou réelle serait de nature à exercer une contrainte sur les parties à la concentration⁵⁵².

7.8.2. Les obstacles réglementaires ne jouent pas un rôle important de barrière à l'entrée

551. La Commission est d'accord avec la position de Ryanair⁵⁵³ selon laquelle les obstacles réglementaires ne jouent pas de rôle important en tant que barrière à l'entrée sur les marchés affectés⁵⁵⁴. Tous les chevauchements de services concernent des liaisons au sein de l'Union européenne, où les obstacles réglementaires ont été largement supprimés pour les compagnies aériennes européennes⁵⁵⁵. Bien que l'ouverture d'une nouvelle liaison puisse toujours nécessiter des approbations réglementaires et administratives, celles-ci peuvent s'obtenir en un laps de temps relativement court qui se compte en semaines ou même en jours. L'enquête de marché a confirmé que les concurrents ne considèrent pas la nécessité d'approbations réglementaires comme une importante barrière à l'entrée⁵⁵⁶.

551 Afin de vérifier s'il existe des barrières à l'entrée significatives, la Commission a non seulement adressé des questionnaires aux concurrents actuels et potentiels et aux clients des compagnies aériennes, mais a également pris en compte les résultats de l'enquête menée auprès des clients à l'aéroport de Dublin, réalisée pour le compte de la Commission, ainsi que les données transmises par Aer Lingus et Ryanair sur le nombre de passagers et les parts de marché sur les différentes liaisons. La Commission a également mené des entretiens spécifiques avec les principaux arrivants potentiels afin d'en apprendre plus sur les éléments factuels susceptibles ou non d'entraver leur entrée sur le marché irlandais.

552 Il convient d'observer que ceci est conforme à la pratique de la Commission dans des affaires précédentes, comme confirmé par le CJEU, voir TPI, affaire T-177/04 *easyJet contre Commission*, du 4 juillet 2006, Rec. 2006, II-1913, points 197 et suiv.

553 Voir la notification, point 210.

554 Voir pour les vols intraeuropéens, la décision de la Commission dans l'affaire M.3770 – Lufthansa/Swiss.

555 Bien qu'il puisse être affirmé que les compagnies aériennes non basées dans l'UE subissent toujours d'importantes barrières réglementaires à l'entrée, l'arrivée de compagnies aériennes non basées dans l'UE sur le marché du transport court-courrier est en tout cas fort peu probable, ce que Ryanair ne conteste pas.

556 Voir les réponses aux questions 35 et 42 du questionnaire adressé aux concurrents le 06.11.2006. Seul un concurrent a mentionné des obstacles réglementaires.

7.8.3. *Barrières à l'entrée associées à la position de force de Ryanair et d'Aer Lingus qui disposent d'importantes bases en Irlande*

552. Comme décrit ci-dessus, le fait que Ryanair et Aer Lingus fonctionnent depuis la même base à Dublin et qu'elles soient également présentes dans les deux autres principaux aéroports d'Irlande, Cork et Shannon, est l'une des raisons pour lesquelles ce sont les plus proches concurrents sur les liaisons au départ et à destination de l'Irlande. Cette contrainte mutuelle va bien au-delà de leur concurrence sur un nombre important de liaisons. Les contraintes concurrentielles «supplémentaires» résultent du fait qu'en exploitant plusieurs liaisons depuis des bases en Irlande, les parties à la concentration s'imposent également une contrainte mutuelle en vue d'une concurrence potentielle.
553. Dans des affaires antérieures relatives au transport aérien de passagers, la Commission a reconnu que les économies d'échelle et d'envergure découlant de la souplesse des ressources sur leur base et de la possibilité de répartir les charges fixes sur de nombreux marchés (liaisons) constituent une barrière à l'entrée et qu'*«un transporteur disposant d'une base d'exploitation établie dans un aéroport donné bénéficiera d'avantages clairs en termes de coûts»*⁵⁵⁷. Aucune de ces précédentes affaires, néanmoins, ne concernait l'alliance de deux transporteurs ayant une présence si marquée dans un aéroport, comme c'est le cas dans la concentration notifiée. Le rôle des barrières à l'entrée associées à une base était dès lors moins significatif dans ces affaires antérieures.
554. La Commission a apprécié dans quelles conditions d'autres transporteurs pouvaient remplacer la contrainte concurrentielle exercée sur l'entité issue de la concentration et dans quelle mesure l'absence de base à Dublin pouvait constituer une barrière. Trois formes d'arrivée sur le marché peuvent être distinguées. En premier lieu, un nouvel arrivant peut établir une base à Dublin (ou dans les autres aéroports irlandais) pour rivaliser sur un certain nombre de liaisons au départ de l'Irlande. Il peut s'agir soit d'un transporteur qui établit une nouvelle base dans les aéroports irlandais, soit d'un transporteur qui dispose déjà d'une base dans ces aéroports et souhaite la développer. En deuxième lieu, un opérateur qui possède déjà une base à l'autre extrémité («nouvel arrivant s'appuyant sur un aéroport de destination») peut envisager de faire son entrée sur une liaison donnée. La troisième option est un nouvel arrivant qui fait son entrée sur un mode liaison par liaison sans avoir de base à l'une ou l'autre extrémité. Les trois options sont analysées ci-dessous.

7.8.3.1. Les concurrents disposant déjà d'une base à Dublin ne seront probablement pas en mesure d'exercer une contrainte efficace sur les parties à la concentration

555. Comme défini ci-dessus (section 7.2), disposer d'un service significatif dans un aéroport (une base) présente deux avantages majeurs. En premier lieu, cela permet à un transporteur de bénéficier de certains avantages en termes de coûts. En deuxième lieu, cela accroît la souplesse du transporteur pour réagir rapidement aux variations de la demande et de la concurrence sur les liaisons au départ du même aéroport. Plus le nombre de services depuis un aéroport donné est élevé, plus le portefeuille de créneaux, le nombre d'appareils et l'équipage disponibles sont importants et, par là même, plus la capacité du transporteur à réagir aux fluctuations du marché est grande.

⁵⁵⁷ Voir la décision de la Commission du 4 juillet 2005 dans l'affaire M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 43. De même, voir également le point 73 de la décision de la Commission du 11 février 2004 dans l'affaire M.3280 – Air France/KLM.

556. La principale base des parties à la concentration en Irlande est Dublin. Il existe deux autres transporteurs disposant d'une base à Dublin: CityJet avec 3 appareils et Aer Arann avec 4 appareils, contre les 22 appareils court-courriers d'Aer Lingus (censés passer à 23 en mai 2007) et les 20 appareils de Ryanair à Dublin. Néanmoins, ces deux transporteurs n'exerceraient qu'une contrainte concurrentielle limitée sur l'entité issue de la concentration pour les liaisons au départ de Dublin⁵⁵⁸, notamment en raison de leur type de modèle économique différent. Grâce aux avantages conférés par la possession d'un portefeuille important de liaisons, Ryanair et Aer Lingus peuvent réagir rapidement à l'entrée, l'expansion ou le retrait d'un concurrent sur quasiment n'importe quelle liaison au départ de Dublin. Pour un transporteur comme Aer Arann, qui exploite peu de liaisons, desservies par de petits appareils au départ de l'aéroport, les avantages en termes de taille et de souplesse sont plus limités. Alors que les deux compagnies aériennes irlandaises ont déjà un net avantage sur les deux autres opérateurs disposant d'une base à Dublin, il serait encore plus important après la concentration du fait de la fusion de leur flotte respective⁵⁵⁹.
557. À cet égard, il convient de noter qu'aucun des deux plus petits transporteurs basés à Dublin n'a développé sa base à Dublin de manière significative au cours des dernières années. Ils se sont également abstenus de développer de nouvelles liaisons ou, à quelques exceptions près, de passer à d'autres liaisons au départ de Dublin. CityJet a déclaré qu'elle serait uniquement intéressée d'ouvrir certaines liaisons à destination du Royaume-Uni, notamment la liaison Dublin – Londres (si certains des précieux créneaux horaires de Heathrow se libéraient). Rien n'indique que CityJet pourrait et souhaiterait faire son entrée sur l'une des liaisons continentales «de loisirs». En outre, même si CityJet, qui utilise actuellement un nombre limité d'appareils de plus petite taille, devait accroître considérablement son activité à Dublin, la contrainte concurrentielle exercée sur les parties à la concentration demeurerait limitée, dans la mesure où CityJet vise essentiellement les passagers d'affaires et devrait augmenter ses prix pour compenser les coûts plus élevés imposés par des appareils de plus petite taille⁵⁶⁰. En tant que filiale d'Air France, CityJet est principalement une source de passagers pour le réseau de cette dernière⁵⁶¹. Si CityJet souhaitait rivaliser efficacement avec la nouvelle entité, il lui faudrait non seulement exploiter beaucoup plus d'appareils, mais aussi un type d'appareil différent, c'est-à-dire des modèles qui présentent un nombre de places assises similaire à celui des appareils utilisés par les parties à la concentration (A320 ou B737NG). Non seulement cela nécessiterait l'acquisition de nouveaux appareils, mais cela engendrerait des coûts supplémentaires pour intégrer différentes flottes, comme par exemple la formation du personnel (pilotes), etc.
558. Aer Arann se définit elle-même comme un transporteur régional. Elle s'oriente vers une offre de service complet à bord, destinée principalement aux clients d'affaires, sur les

⁵⁵⁸ Aer Arann est également présente à Cork. Néanmoins, ses services sont limités.

⁵⁵⁹ Voir la section 7.2.5. Il convient de noter que c'est à Dublin que l'exploitation d'un nombre important d'appareils depuis une base confère les avantages les plus significatifs. En ce qui concerne les autres aéroports irlandais, les avantages sont plus limités. Trois compagnies aériennes ont déclaré avoir une base à Cork. Aer Lingus a basé 4 A320, desservant 17 destinations, Ryanair 4 destinations avec un B 737-800 et Aer Arann 9 destinations avec 3 appareils. À Shannon, Ryanair dessert 26 destinations avec 4 appareils, Aer Lingus des services long-courriers et deux services court-courriers à destination de Dublin et de Londres. Pour ces derniers services, les appareils ne sont pas basés à Shannon. Aussi, sur ces aéroports, par rapport aux nouveaux arrivants, l'avantage apporté par une base aux parties est-il plus limité.

⁵⁶⁰ Voir l'entretien avec Aer Arann du 13.2.2007 et l'entretien avec CityJet (Air France) du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

⁵⁶¹ Voir l'entretien avec CityJet (Air France) du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

liaisons plus courtes au départ et à destination de l'Irlande. Aer Arann fonctionne avec une flotte d'appareils plus petits et a déclaré qu'elle ne ferait pas son entrée sur des liaisons où Ryanair est présente⁵⁶².

559. Toute expansion augmenterait davantage les problèmes de saturation à l'aéroport de Dublin. Selon la liaison qu'il souhaite ouvrir, ce transporteur concurrent pourrait également faire face à des problèmes d'encombrement de créneaux horaire sur certains aéroports de destination.
560. D'autres compagnies régulières ou de charters disposant d'un appareil stationné la nuit à Dublin durant une saison ou tout au long de l'année ne profitent pas des mêmes avantages que les parties à la concentration. Si elles peuvent utiliser les créneaux en début de matinée et en fin de soirée à Dublin, elles ne récoltent pas tous les bénéfices en termes de souplesse permettant la permutation des liaisons, le redéploiement des appareils, la minimisation des frais de perturbation, l'échange des équipages, le service à la clientèle, la notoriété de marque, etc.

7.8.3.2. Les indications sont insuffisantes pour laisser penser qu'un nouveau transporteur ferait son entrée avec une base à Dublin, Cork ou Shannon

561. La création d'une base à Dublin nécessiterait un investissement initial encore plus important. Afin de parvenir à la souplesse de l'offre dont jouissent actuellement Ryanair et Aer Lingus et même encore plus de celle dont bénéficierait la nouvelle entité après la concentration, un nouveau transporteur souhaitant instaurer une base à Dublin aurait besoin d'une flotte importante d'appareils modernes, consommant peu de carburant et disposant de plus de 130 places (tels que l'A320 ou le B737NG). En outre, il lui faudrait notamment réaliser des investissements pour les infrastructures de maintenance, de service à la clientèle, etc.
562. La Commission a mené une analyse approfondie pour évaluer si l'une des compagnies répertoriées par Ryanair comme concurrents potentiels ou tout autre transporteur ouvrirait une base en Irlande en cas d'augmentation des prix après la concentration⁵⁶³. Toutefois, d'après l'enquête réalisée par la Commission sur le marché, rien n'indique qu'un transporteur soit prêt à établir ou à développer une base importante à Dublin. En effet, la plupart des compagnies aériennes citées par Ryanair sont des transporteurs en réseau susceptibles d'être en premier lieu intéressés par un développement en étoile (apport de passagers aux plates-formes respectives de leur pays d'origine). L'étude de marché a confirmé qu'aucun de ces transporteurs ne serait intéressé par l'établissement d'une base à Dublin⁵⁶⁴. Au vu de leur intérêt à alimenter leur plate-forme existante, ils jugeraient également non rentable et non conforme à leur modèle économique d'ouvrir et

⁵⁶² Voir le procès-verbal de l'entretien avec Aer Arann du 13.02.2007, feuillet n° 6170. Il convient de noter que «l'inconvénient lié à la base» à Cork pour Aer Arann est nettement plus faible, étant donné qu'elle dispose déjà de 3 appareils sur cet aéroport. Cependant, vu sa flotte d'appareils à turbopropulseur, elle ne peut être considérée comme un réel concurrent.

⁵⁶³ Voir le procès-verbal des entretiens avec les concurrents potentiels de Ryanair, feuillet n° 6170 et n° 8091; voir également les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 06/11/2006 et aux questions complémentaires adressées à chacun des concurrents.

⁵⁶⁴ Voir, par exemple, les réponses des concurrents à la consultation des acteurs du marché sur les solutions proposées – concurrents envoyée le 30 novembre 2006, notamment la question 10 et les procès-verbaux des entretiens avec les concurrents, feuillet n° 6170 et n° 8091.

de développer des liaisons individuelles au départ de Dublin vers des destinations telles que Séville, Bologne, Milan, Bruxelles, Glasgow, Hambourg, Marseille, etc. En outre, la Commission note que plusieurs de ces transporteurs se sont retirés de Dublin au cours des dernières années. Par exemple, British Airways, cité de manière systématique par Ryanair comme étant l'un de ses principaux concurrents (avec CityJet (Air France) et easyJet⁵⁶⁵) ne dessert plus Dublin depuis sa plate-forme de Heathrow (mais seulement depuis Londres Gatwick) et Alitalia a cessé ses vols Dublin – Milan en octobre 2006. Par ailleurs, le comportement agressif avec lequel Ryanair a réagi contre l'arrivée sur les liaisons irlandaises risque de constituer une barrière supplémentaire qui sera examinée par les concurrents avant qu'ils n'envisagent de faire leur entrée sur une liaison (voir ci-après la section 7.8.5.).

563. De plus, les problèmes d'encombrement existant à Dublin⁵⁶⁶ en font un choix peu attrayant pour l'établissement d'une base pour de nombreux concurrents potentiels. Les concurrents qui peuvent craindre de ne pas obtenir les aires de stationnement au contact nécessaires ou de ne pas pouvoir utiliser la piste aux heures de pointe importantes d'un point de vue commercial ne choisiront probablement pas Dublin comme nouvelle base s'ils peuvent opter pour une entrée sur d'autres destinations⁵⁶⁷.
564. En ce qui concerne Cork et Shannon, l'arrivée sur ces liaisons par l'établissement d'une base pourrait se produire à une échelle plus réduite. En outre, à ces aéroports, il ne semble pas qu'il existe de problèmes d'encombrement majeurs. Cependant, en raison des barrières générales à l'entrée examinées ci-dessous, en particulier le besoin d'établir une marque et le comportement de dissuasion à l'entrée de Ryanair, il semble que toute entrée significative (ou expansion) soit peu probable. Du fait de ce comportement, un certain nombre de transporteurs qui fonctionnaient depuis ces aéroports se sont retirés au cours des dernières années⁵⁶⁸. En toute hypothèse, toute entrée ou expansion dans ces aéroports doit tenir compte de la position forte de la nouvelle entité après la concentration. Dans ces deux aéroports, la nouvelle entité sera le seul transporteur disposant d'une base de gros appareils qui desserve un nombre important de destinations européennes.
565. En se fondant sur l'analyse ci-dessus, la Commission conclut à titre liminaire que toute entrée significative par le biais de l'établissement d'une base à Dublin, Cork et Shannon est peu probable à moyen et court terme. Même si une entrée de moindre importance devait se produire, il est peu probable qu'elle suffise à remplacer la contrainte que les parties à la concentration ont fait peser l'une sur l'autre jusqu'à aujourd'hui.

7.8.3.3. Les nouveaux arrivants potentiels qui disposent d'une base à l'autre extrémité d'une liaison sont désavantagés

566. Ryanair a fait valoir que même s'il existait certains avantages liés à la possession d'une base, ceux-ci ne seraient pas décisifs puisque sur de nombreuses liaisons, est présent un concurrent qui fonctionne déjà avec une base à l'autre extrémité. Un opérateur de ce type

⁵⁶⁵ Voir la réponse de Ryanair à la Communication des griefs, pages 238 et suiv.

⁵⁶⁶ Pour plus de détails, voir ci-dessous à la section 7.9.6.

⁵⁶⁷ Il convient de noter que les autres barrières à l'entrée examinées ci-dessous compromettent non seulement l'entrée ou l'expansion en tant que telle, mais notamment l'ouverture d'une base à Dublin.

⁵⁶⁸ Jetmagic, compagnie à bas coûts, a établi sa base à Cork avec 3 Embraer 135/145 en 2003 mais s'est retirée en janvier 2004. Comme expliqué en détail ci-dessous, easyJet s'est retirée de ces aéroports suite au comportement stratégique de Ryanair. Dans le cas de Shannon, Virgin Express a fermé sa base en 2001. Skynet s'est retirée en 2004 et Thomsonfly, Hapag-Lloyd, BA CitiExpress et Flybe en 2005. EUjet a établi sa base en mai 2003 avec des Fokker F100, pour cesser son activité en juillet 2005.

(«concurrent s'appuyant sur un aéroport de destination») profiterait de la même façon des avantages qu'offre une base en termes de coûts et bénéficierait d'une souplesse similaire pour permuter la capacité d'une liaison au départ de cet aéroport vers Dublin, si cela était intéressant d'un point de vue commercial.

567. Alors que la Commission convient que les avantages liés à une base puissent, en théorie, concerner les deux extrémités d'une liaison donnée, elle a estimé que, en l'espèce, les concurrents disposant d'une base en dehors d'Irlande sont désavantagés sur les liaisons au départ et à destination de l'Irlande.
568. Les avantages en termes de coûts dont la nouvelle entité bénéficierait en ayant une base importante à Dublin sont plus significatifs pour Dublin que pour Cork et Shannon. Il existe une asymétrie d'origine sur un certain nombre de liaisons dont les services se chevauchent (en particulier pour les destinations continentales), comme il en sera question dans l'appréciation liaison par liaison. Pour ces liaisons, les transporteurs disposant d'une base à l'aéroport de destination se trouvent dans une position moins favorable que les transporteurs ayant une base à Dublin pour attirer les passagers en provenance d'Irlande⁵⁶⁹. Dans le même temps, comme elle assure uniquement une liaison à destination de Dublin, il ne serait pas en mesure de répartir ses dépenses marketing orientées vers les passagers en provenance d'Irlande sur plusieurs liaisons irlandaises. Cela signifie que les coûts unitaires de marketing sont plus faibles dans le cas d'un concurrent disposant d'une base à Dublin, en raison des volumes plus importants qui seraient obtenus sur des liaisons avec une clientèle provenant principalement d'Irlande.
569. En outre, il est peu probable que des transporteurs s'appuyant sur un aéroport de destination fassent preuve du même degré d'engagement qu'un transporteur basé à Dublin pour maintenir un service à Dublin. Pour un transporteur s'appuyant sur un aéroport de destination, la liaison de Dublin représente juste une liaison parmi plusieurs au départ de sa base. Il déciderait de la liaison sur laquelle faire son entrée en fonction de ses probabilités de réussite. Par exemple, il peut avoir le potentiel de faire son entrée sur d'autres liaisons sur lesquelles il n'a pas affaire à un concurrent aussi agressif que Ryanair/la nouvelle entité. Sachant cela, la nouvelle entité peut être plus encline à réagir avec agressivité contre l'entrée sur le marché, vu que ces transporteurs pourraient se retirer définitivement de la liaison (et s'abstenir de pénétrer d'autres liaisons dublinoises) s'ils subissent une forte concurrence. Comme décrit ci-dessus, il s'est produit un retrait significatif sur les liaisons au départ de Dublin des transporteurs en réseau comme des transporteurs à prestations minimales/à bas coûts actifs depuis des bases situées dans les aéroports de destination. En outre, sur de nombreuses liaisons importantes, la nouvelle entité disposera déjà d'une base à l'aéroport de destination, ce qui lui confère l'avantage d'avoir une base aux deux extrémités des liaisons et accroît potentiellement sa force et sa souplesse vis-à-vis de ses concurrents⁵⁷⁰.
570. En outre, de nombreux transporteurs disposant d'une base à l'aéroport de destination fonctionnent avec un modèle économique qui est différent de celui d'Aer Lingus et de

⁵⁶⁹ Pour plus de détails, voir ci-dessous la section 7.8.4.

⁵⁷⁰ Il existe 14 liaisons dont les services se chevauchent où la nouvelle entité disposerait d'une base aux deux extrémités et elles représentent près de 75 % du trafic total sur l'ensemble des liaisons dont les services se chevauchent. Ces liaisons sont les suivantes: Dublin – Londres, Dublin – Glasgow, Dublin – Manchester, Dublin – Birmingham, Dublin – Bruxelles, Dublin – Francfort, Dublin – Madrid, Dublin – Barcelone, Dublin – Milan, Dublin – Rome, Dublin – Marseille, Cork – London, Shannon – Londres et Cork – Manchester.

Ryanair. La plupart d'entre eux fournissent des services d'apport de passagers qui se concentrent sur le trafic de transit pour lesquels les parties à la concentration ne sont pas en concurrence. D'autres offrant un service complet à bord se spécialisent dans la clientèle d'affaires. De tels transporteurs exercent une contrainte concurrentielle bien plus réduite sur la nouvelle entité que celle que Ryanair et Aer Lingus exercent l'une sur l'autre aujourd'hui sur les liaisons au départ de l'Irlande. Par ailleurs, cela ne représenterait pas une solution alternative pour une grande partie des clients de Ryanair et d'Aer Lingus qui recherchent une solution à bas coûts susceptible de remplacer Aer Lingus.

571. En tout état de cause, il convient de préciser qu'il existe aujourd'hui près de 30 liaisons que Ryanair ou Aer Lingus ou les deux assurent au départ de Dublin et pour lesquelles aucun concurrent ne dispose de base à l'autre extrémité de la liaison. Sur ces liaisons, au moins à court terme, l'élimination d'une concurrence potentielle ou réelle par la concentration ne pourrait être remplacée par un transporteur s'appuyant sur un aéroport de destination⁵⁷¹.

7.8.3.4. L'entrée d'une compagnie s'appuyant sur un service de point à point pour une liaison sans base est improbable

572. Ryanair a présenté deux autres possibilités d'entrée. Tout d'abord, un transporteur pourrait proposer ses services sur une liaison sans base à l'une ou l'autre extrémité, (liaison simple, de «point à point»). En effet, sur toutes les liaisons où il n'existe pas d'autre concurrent disposant d'une base à l'une ou l'autre extrémité de la paire de villes, après la concentration, la contrainte concurrentielle surviendrait uniquement si un autre transporteur proposait une liaison de point à point. Ce transporteur devrait consacrer un appareil à cette liaison uniquement. Ce concurrent pourrait effectuer cette liaison à partir de sa propre base ou simplement stationner l'avion pour la nuit sans avoir de base à l'aéroport correspondant.
573. L'option la plus courante⁵⁷² des vols de point à point (sans base) est celle des vols dits en «W» ou «triangulaires». Lors de tels vols en «W», l'appareil se rend d'abord de sa base vers une destination sans base. Au lieu de retourner à la base, l'appareil se rend alors une ou plusieurs fois vers une autre destination (sans base) (par exemple, un trajet plus court pour utiliser la «faible demande» pendant le déjeuner) au cours de la journée et retourne seulement à la base le soir. Il existe un nombre limité de transporteurs fonctionnant d'après ce modèle en «W» ou triangulaire⁵⁷³. La Commission a toutefois constaté que ce modèle d'exploitation n'était pas considéré comme optimal par la plupart des transporteurs étant donné que ceux-ci préfèrent fonctionner à partir d'une base⁵⁷⁴.

⁵⁷¹ Calcul fondé sur les informations provenant de Ryanair (carte: bases des concurrents - toutes les paires de villes au départ de Dublin).

⁵⁷² Les appareils peuvent aussi être amenés à vide au point de départ de la liaison depuis une base le matin et revenir à vide le soir, avec toutefois des coûts supplémentaires. L'appareil peut aussi être stationné la nuit aux destinations où un transporteur ne dispose pas de base (ce qui implique toutefois des coûts supplémentaires comme les dépenses d'hôtel pour l'équipage, le support technique aux aéroports sans base et autres).

⁵⁷³ Par exemple, CityJet propose un tel service triangulaire sur les liaisons Dublin - Londres, Londres - Paris et Paris - Dublin. Voir d'autres exemples (se référant souvent au passé ou aux compagnies charters), document de RBB du 20.2.2007, pages 17-19.

⁵⁷⁴ Voir les réponses à la question 38 du questionnaire adressé aux concurrents le 06/11/2007.

574. Le fait d'exploiter des vols entre deux points non reliés à une base entraîne un accroissement des risques. Un tel risque survient par exemple, si un appareil de remplacement est nécessaire en cas de problèmes techniques sur la liaison. Par ailleurs, une telle entrée ne serait commercialement viable que pour des liaisons générant suffisamment de trafic pour 3 à 4 trajets allers retours par jour puisque dans le cas contraire, l'appareil alloué à cette liaison serait sous-utilisé. Selon l'enquête menée sur le marché, une entrée s'appuyant sur un service de point à point aussi simple est dès lors très rare⁵⁷⁵. Comme il a été souligné ci-dessus, à quatre exceptions près, Ryanair elle-même ne fonctionne pas de cette façon. Pas plus qu'easyJet d'ailleurs⁵⁷⁶.
575. L'enquête de la Commission n'a pas retenu le point de vue selon lequel l'entrée ou l'entrée à une échelle suffisante peut être obtenue par le biais de l'utilisation de vols en W ou triangulaires. En effet, les concurrents ont expliqué à la Commission qu'un tel mode de fonctionnement comportait des désavantages significatifs. Les parties tierces ont mentionné par exemple, qu'il était difficile de fonctionner sur des liaisons en «W» car les équipages ne peuvent pas être simplement échangés en cours de journée sur une destination sans correspondance par une base. Les liaisons en W n'autoriseraient dès lors qu'un nombre limité de vols allers retours et réduiraient le temps de fonctionnement d'un appareil. Bien qu'un petit nombre de transporteurs régionaux exploitent des liaisons en W/liaisons triangulaires, celles-ci ne peuvent être utilisées efficacement que dans des circonstances spécifiques. La majorité des transporteurs essaient de les éviter ou proposent de tels services uniquement de manière transitoire⁵⁷⁷.
576. Les vols en «W» ou triangulaires peuvent constituer une solution ciblée sur certaines liaisons et si le transporteur désire utiliser de la capacité d'appareil restée vacante. L'entrée sur le marché de vols en «W» serait essentiellement un rajout sur une liaison passant par la base du transporteur. Le maintien de ces vols dépendrait entre autres du développement de l'autre portion du trajet en «W».
577. Ainsi, les vols en «W» ou triangulaires fournissent une contrainte concurrentielle encore moindre par rapport à une entrée s'appuyant sur un aéroport de destination, telle que décrite ci-dessus. Ce cas de figure serait normalement utilisé exclusivement pour certaines liaisons qui pourraient être combinées avec un autre trajet. Les avantages de coûts qui découlent du fonctionnement à partir d'une base et la flexibilité en ce qui concerne l'entrée sur le marché liaison par liaison ne sont pas apparents, ou bien dans une moindre mesure, dans le cas des vols en «W». Par exemple, le transporteur ne serait pas libre d'accroître la capacité sur la liaison, en réaction à des variations de la demande ou de l'offre. Ce cas de figure ne serait commercialement viable que si en même temps il souhaitait également renforcer la capacité sur l'autre portion du trajet en «W».
578. Cette conclusion est étayée par des éléments de preuve. La Commission a vérifié dans quelle mesure les compagnies aériennes assuraient en pratique des liaisons aériennes entre des points qui ne sont pas reliés à une base. Le résultat a montré clairement que de telles correspondances étaient rares⁵⁷⁸.

⁵⁷⁵ idem.

⁵⁷⁶ Voir le procès-verbal de l'entretien avec easyJet, feuillet n° 6170.

⁵⁷⁷ Voir les réponses à la question 38 du questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006.

⁵⁷⁸ Des 437 liaisons exploitées par Ryanair, seules 4 ne sont pas, selon Ryanair, reliées à une base. Des 275 liaisons exploitées par easyJet, seules 2 ne sont pas reliées à une base, voir les observations de Ryanair/document de RBB du 20/02/2007. Voir également le procès-verbal de l'entretien avec easyJet, feuillet n° 6170.

579. L'entrée d'une compagnie s'appuyant déjà sur un aéroport de destination a été estimée insuffisante pour remplacer la contrainte concurrentielle supprimée par l'opération envisagée. Cela est d'autant plus vrai pour les transporteurs qui ne disposent pas d'une base à l'une ou l'autre extrémité, ou qui fournissent des services en «W». Une telle entrée ponctuelle peut apparaître sur certaines liaisons. Toutefois, il n'est pas probable qu'elle reproduise l'environnement concurrentiel dynamique qui existe actuellement sur les liaisons au départ de Dublin et dans une moindre mesure au départ des deux autres aéroports irlandais.
580. Finalement, plus encore qu'un transporteur arrivant sur le marché en s'appuyant sur un aéroport de destination, un concurrent ne disposant pas d'un aéroport de destination, et entrant sur le marché de point à point, court le risque d'une réponse stratégique de la part de la compagnie déjà en place, ce qui équivaut à une barrière supplémentaire à l'entrée de ces transporteurs:
581. Après la concentration, un nouvel arrivant dépourvu de base sur une liaison particulière au départ de Dublin pourrait faire face à une réponse plus agressive qu'un nouvel arrivant établissant une base à Dublin. Un transporteur disposant d'une base a investi à fonds non récupérables (marketing, marque, contrats de prestations de services) pour s'établir dans un aéroport particulier. Étant donné que ces investissements seraient perdus si la base était abandonnée, déloger un tel concurrent de sa base serait plus coûteux/difficile. Cela impliquerait d'attaquer simultanément ce concurrent sur un certain nombre de marchés. En effet, si l'entité issue de l'opération de concentration est forcée d'abandonner uniquement certaines liaisons, étant donné qu'elle se consacre à Dublin, elle peut utiliser la capacité vacante pour proposer ses services sur une autre liaison à partir du même aéroport, à partir duquel elle peut livrer une concurrence plus farouche à l'autre compagnie déjà en place. Ceci est différent en ce qui concerne un transporteur qui propose ses services sur une nouvelle liaison au départ Dublin, sans base. Un nouvel arrivant ne s'appuyant pas sur une base peut être confronté à une réponse cinglante de la part de la compagnie déjà en place puisque celle-ci peut exiger de lui qu'il abandonne la liaison pour de bon (et qu'il s'abstienne de pénétrer sur d'autres marchés à Dublin).
582. Par ailleurs, la concentration en elle-même pourrait élargir le champ d'un tel comportement stratégique étant donné que la nouvelle entité pourrait utiliser l'avantage de la base pour dissuader une nouvelle entrée sur le marché. Par exemple, si elle est menacée par une nouvelle entrée sur une liaison particulière, la compagnie aérienne pourvue d'une base peut rapidement réattribuer des créneaux, de manière à offrir les horaires les plus intéressants sur la liaison disputée. Cette souplesse peut également être utilisée pour dissuader une nouvelle entrée sur le marché, par exemple en fixant des heures de départ proches de celles du nouvel arrivant (technique du «sandwich»). Sans la concentration, la portée de telles mesures stratégiques est réduite étant donné que les deux transporteurs, qui disposent chacun d'une base, se neutralisent l'un l'autre à l'aéroport de Dublin. Si par exemple, Ryanair réduisait aujourd'hui sa capacité sur une liaison pour dissuader un nouvel arrivant sans base sur une autre, elle courrait le risque de voir Aer Lingus proposer ses services (ou de les développer) sur la liaison où Ryanair aurait diminué cette capacité.
583. C'est pourquoi, il est possible d'en conclure que les nouveaux arrivants dépourvus de base sont encore plus vulnérables et moins aptes à exercer une contrainte concurrentielle que les transporteurs disposant d'une base à l'aéroport de destination. Cette conclusion

s'applique également à Shannon et à Cork où la contrainte potentielle de concurrence exercée entre elles par les parties à la concentration aujourd'hui est plus significative que la contrainte provenant de nouveaux arrivants sans base.

7.8.3.5. Conclusion sur les barrières à l'entrée relatives aux aéroports d'attache

584. Ainsi, à la lumière de ce qui précède, la Commission conclut, qu'une entrée sur le marché s'appuyant sur un aéroport de destination et une entrée ne s'appuyant pas sur un aéroport de destination (triangulaire, en W ou point à point) ne sont en général pas suffisantes pour remplacer la contrainte concurrentielle exercée entre elles par les parties avant la concentration. Sur des liaisons au départ de Dublin, Aer Lingus et Ryanair bénéficient d'un certain nombre d'avantages en raison de leur ancrage, en particulier à Dublin, en plus de leur solide position à Cork et à Shannon. Même s'il est possible que l'entrée s'effectue sur des liaisons particulières, un tel choix d'entrée n'est pas en mesure de remplacer la pression concurrentielle actuellement exercée par les deux parties à la concentration.
585. À cet égard, il est à noter que les concurrents disposant de bases dans les aéroports de destination ont obtenu de mauvais résultats sur les liaisons au départ de Dublin, par rapport à Ryanair ou à Aer Lingus. Les transporteurs à prestations complètes et les transporteurs à bas coûts fonctionnant depuis des bases situées dans les aéroports de destination ont des parts de passagers considérablement plus basses sur les liaisons au départ de Dublin par rapport à Ryanair ou à Aer Lingus. Par ailleurs, des abandons notables ont été observés sur des liaisons au départ de Dublin de la part de transporteurs traditionnels et à bas coûts fonctionnant depuis les aéroports de destination.
586. Dans le cas de Cork et de Shannon, les barrières à l'entrée liées à une base sont d'une échelle plus réduite par rapport à Dublin. Afin de reproduire la contrainte concurrentielle existante, il suffirait d'établir une petite base dans ces aéroports. Toutefois, les barrières à l'entrée mentionnées précédemment surviennent également dans le cas de liaisons en partance de ces aéroports. À plus forte raison dans la mesure où l'entité issue de l'opération de concentration serait le seul transporteur disposant d'une base dotée de gros porteurs à proposer des services vers un grand nombre de destinations européennes dans ces aéroports.

7.8.4. *Les coûts et les risques d'entrée seraient significatifs dans un marché déjà desservi par deux compagnies aériennes puissantes aux marques bien établies*

587. Tous les concurrents potentiels, y compris ceux établissant une base à Dublin, devraient prendre en compte le fait qu'après la concentration, le marché irlandais serait desservi par une compagnie aérienne combinant deux marques bien établies. Aujourd'hui, les parties à la concentration représentent ensemble 68 % du trafic total de passagers (et 80 % du trafic de passagers des principales dessertes court-courriers intra-européennes) au départ et à destination de Dublin, ce que devrait concurrencer tout nouvel arrivant.
588. Ryanair observe que la réputation, la notoriété de la marque et le grand nombre de parts de marché détenues par la compagnie déjà en place, ne jouent pas un rôle important dans la décision de nouveaux arrivants potentiels d'ouvrir de nouvelles liaisons à partir ou à destination de l'Irlande. Ryanair soutient essentiellement que toute compagnie aérienne

peut aisément ouvrir une nouvelle liaison dans n'importe quel pays sans encourir de coûts ou de risques significatifs, par exemple en utilisant internet comme canal de distribution. Ryanair se réfère en particulier à son propre exemple, qui, selon elle, a prouvé que l'ouverture de nouvelles liaisons dans des pays où elle n'était pas active pouvait être réalisée sans difficultés majeures, dans un délai relativement court⁵⁷⁹.

589. D'après les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales,

«(...) il peut exister des barrières à l'entrée en raison de la notoriété des entreprises en place sur le marché. En particulier, l'entrée dans un secteur d'activité donné peut être difficile parce qu'il faut justifier d'une expérience ou d'une réputation pour pouvoir soutenir efficacement la concurrence des autres entreprises. Or, ces conditions peuvent être délicates à réunir pour un nouvel arrivant. Des facteurs tels que la fidélité de la clientèle à une marque donnée, l'étroitesse des relations entre les fournisseurs et les clients, l'importance de la promotion ou de la publicité, ou d'autres avantages sous l'angle de la réputation seront pris en considération dans ce contexte⁵⁸⁰».

590. Par ailleurs, la Commission a également indiqué, concernant le transport aérien, que les coûts de stratégie de marque et de promotion représentaient une barrière à l'entrée. Il a été reconnu que *«tout nouvel arrivant devrait faire face à des coûts non récupérables en termes de dépenses de marketing, qui ne seront pas recouverts en cas d'abandon»* et que *«les informations sur la clientèle (ou leur absence) et les campagnes promotionnelles restent déterminante pour la réussite des fournisseurs»⁵⁸¹*. Par ailleurs, il a été reconnu que l'importance du nom de marque des opérateurs établis, développé depuis de nombreuses années, constituait une barrière à l'entrée de nouveaux transporteurs⁵⁸².

591. Ryanair et Aer Lingus disposent d'un tel «statut de notoriété» en Irlande. Ce sont de loin les deux acteurs les plus importants sur les marchés des vols au départ/à destination de l'Irlande; elles possèdent la plus grande expérience des clients irlandais et des liaisons avec l'Irlande et toutes deux bénéficient de loin de la plus grande notoriété de marque parmi l'ensemble des compagnies aériennes en Irlande, comme l'a confirmé une étude commandée par Aer Lingus⁵⁸³.

7.8.4.1. Avantages de l'expérience de Ryanair et d'Aer Lingus sur le marché irlandais

592. En ce qui concerne l'expérience et l'expertise des conditions spécifiques du marché en Irlande, Ryanair et Aer Lingus ont réussi à accumuler au cours de leur existence – plusieurs décennies dans le cas d'Aer Lingus et plus de 15 ans dans le cas de Ryanair – une expérience et une connaissance des particularités du marché irlandais. Ryanair elle-même souligne dans sa notification⁵⁸⁴ l'importance d'une connaissance approfondie de l'environnement irlandais pour les concurrents potentiels. L'expérience préalable du marché irlandais des parties à la concentration constitue dès lors un avantage vis-à-vis

⁵⁷⁹ Voir par exemple la réponse de Ryanair à la décision de la Commission au titre de l'article 6 point 1, alinéa c, pages 25 et 26 et le rapport de RBB du 20 février 2007, p.24.

⁵⁸⁰ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 71, point c.

⁵⁸¹ Voir la décision de la Commission du 4 juillet 2005 dans l'affaire M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 44.

⁵⁸² Idem, point 45.

⁵⁸³ Réponse d'Aer Lingus du 28 novembre 2006 au questionnaire supplémentaire, annexe 4, feuillet n° 4122.

⁵⁸⁴ Voir par exemple, la notification, point 219.

d'autres nouveaux arrivants potentiels, même si elle n'est certainement pas, à elle seule, une barrière à l'entrée insurmontable.

7.8.4.2. Avantages de la renommée d'Aer Lingus et de Ryanair

593. Plus important encore, de nombreuses tierces parties et concurrents potentiels⁵⁸⁵ ont fait observer qu'Aer Lingus et Ryanair bénéficiaient d'un avantage manifeste en ce qui concerne la réputation et la notoriété de leurs marques, ce qui rend plus difficile l'accès aux clients irlandais pour les concurrents potentiels. Comme l'a fait remarquer un concurrent, la question n'est pas de savoir s'il est «possible» d'ouvrir une liaison, mais d'y attirer suffisamment de clients⁵⁸⁶.
594. Ryanair reconnaît, en principe, que la solide réputation des concurrents déjà en place peut constituer une barrière à l'entrée sur un marché⁵⁸⁷, mais réfute le fait que cela puisse être le cas ici.
595. L'enquête de la Commission a montré qu'il était beaucoup plus facile pour Aer Lingus et Ryanair, les deux compagnies aériennes les plus populaires en Irlande et disposant d'un système de marketing et de distribution établi, d'attirer des nouveaux clients irlandais sur des liaisons nouvelles et existantes que pour leurs concurrents. En particulier sur les liaisons où la majorité des clients provient d'Irlande, les concurrents sont dès lors confrontés à un désavantage significatif vis-à-vis de Ryanair et d'Aer Lingus. Il convient de noter que les marchés où les services se chevauchent sont dans une large mesure des marchés pour des vols «au départ». En d'autres termes, sur la plupart des liaisons affectées par la concentration, une majorité de clients achètent leur billet en Irlande. Sur certaines liaisons (notamment les liaisons continentales vers des destinations de vacances), plus de [75-85]* % du trafic est assuré par des vols au départ d'Irlande⁵⁸⁸. Il n'existe aucune liaison affichant une part aussi élevée de passagers «à destination d'Irlande»⁵⁸⁹.
596. Pour exploiter ces liaisons «au départ» d'Irlande avec succès, les compagnies aériennes doivent être en mesure de vendre des billets aux clients irlandais. Il est dès absolument indispensable pour les concurrents potentiels désirant entrer sur ces liaisons, d'avoir accès aux clients *irlandais*. Les concurrents potentiels non irlandais sur ces liaisons ne peuvent absolument pas compter sur leur clientèle à l'autre extrémité de la liaison, étant donné que ces clients ne représentent qu'une minorité du marché.
597. Bien que sur un certain nombre d'autres liaisons, les clients au départ de l'Irlande ne semblent représenter que 50 % voire légèrement moins, de l'ensemble des clients⁵⁹⁰, les concurrents potentiels ne peuvent, même sur ces liaisons, offrir des vols à moindre coût sans attirer les 50 % de clients irlandais sur ces liaisons. Par ailleurs, comme indiqué à la section 7.12. ci-après, la plupart des liaisons où les parts de clients «arrivant» et «partant» sont plus équilibrées sont les liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni. À cet

585 Voir les réponses aux questions 35 et 42 du questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006 et l'entretien avec les concurrents, feuillet n° 6170 et n° 8091.

586 Voir l'entretien avec easyJet du 15.2.2007, feuillet n° 6170.

587 Voir la réponse de Ryanair à la décision de la Commission au titre de l'article 6 point 1, alinéa c, page 24.

588 Voir le document de Ryanair du 20.02.2007, page 4. Par exemple, [...]*.

589 Voir également sur cette question l'analyse liaison par liaison.

590 L'enquête de la Commission auprès des clients et les données transmises par le DOT (voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230) semble suggérer que la part des passagers basés en Irlande risque d'être supérieure à 50 %, même sur certaines liaisons Irlande-RU.

égard, il convient de noter que Ryanair n'est pas seulement très puissante en Irlande mais aussi au Royaume-Uni (Ryanair dispose de 5 aéroports d'attache à travers le Royaume-Uni⁵⁹¹ dotés de plus de 50 appareils) et bénéficie de ce fait d'une position avantageuse. La plupart des compagnies aériennes n'ayant actuellement aucune présence en Irlande auraient plus de difficultés à attirer des clients en Irlande qu'une entité issue d'une opération de concentration regroupant Ryanair/Aer Lingus dans leur pays après une concentration éventuelle. Si ce désavantage peut jouer un rôle plus important pour les petites compagnies installées sur le continent que pour, par exemple, les transporteurs plus importants du Royaume-Uni, la Commission observe que même le deuxième plus important transporteur à prestations minimales d'Europe, easyJet, a indiqué être désavantagé par rapport à Ryanair sur les liaisons Royaume-Uni - Irlande. Selon easyJet *«Ryanair bénéficie de l'avantage d'une marque forte à la fois au Royaume-Uni et en Irlande, alors qu'easyJet est uniquement bien établie au Royaume-Uni⁵⁹²»*. De fait, Ryanair est déjà renommée dans un certain nombre de pays et dispose d'une marque bien établie dans toute l'Europe⁵⁹³. Ryanair est présente aujourd'hui sur plus de 400 liaisons dans 24 pays européens. Ryanair propose dès lors, même aujourd'hui, davantage de destinations que par exemple BA, premier transporteur britannique. Il n'en va pas de même pour la plupart des autres concurrents potentiels⁵⁹⁴, qui devraient mettre sur pied un système de distribution, et surtout faire connaître leur marque de manière suffisante pour remplir leurs vols de clients irlandais, tout en faisant face à la concurrence des deux compagnies déjà bien établies⁵⁹⁵.

598. Ryanair soutient qu'une compagnie d'un pays tiers pourrait facilement avoir accès aux clients irlandais puisque leurs billets peuvent aujourd'hui être vendus sur internet. L'enquête de la Commission a en effet confirmé que Ryanair et Aer Lingus, ainsi que de nombreux autres transporteurs à prestations minimales vendaient la grande majorité de leurs billets par le biais de leur site internet.
599. Si l'importance accrue du canal de distribution sur internet a sans aucun doute diminué les coûts de distribution, il reste que les nouveaux concurrents doivent faire en sorte que leurs sites internet soient consultés et utilisés par des clients irlandais afin d'attirer une

⁵⁹¹ Il s'agit de Londres Stansted, Londres Luton, Liverpool, East Midlands et Glasgow.

⁵⁹² Entretien avec easyJet du 13.02.2007, feuillet n° 6170.

⁵⁹³ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec easyJet du 15.2.2007, feuillet n° 6170.

⁵⁹⁴ Il convient de noter que même des transporteurs à prestations minimales relativement connus comme easyJet ont indiqué qu'il serait difficile de concurrencer les deux marques bien établies que sont Aer Lingus et Ryanair à Dublin. Même sur des liaisons où environ 50 % des clients proviennent du Royaume-Uni, *«il ne serait pas rentable d'ouvrir une liaison en se basant uniquement sur les clients britanniques connaissant easyjet. Une part importante de clients irlandais est également nécessaire»*, voir l'entretien avec easyJet du 15.2.2007, feuillet n° 6170.

⁵⁹⁵ Voir à cet égard par exemple la déclaration de Jet2.com, lors de l'entretien du 01.02.2007, feuillet n° 6170: *«...de nombreux vols irlandais ont lieu au départ d'Irlande, ce qui rend plus difficile l'entrée de compagnies étrangères sur ce marché»*; l'entretien avec Flybe du 12.03.2007, feuillet n° 6170: *«[Flybe] préférerait étendre ses activités en Irlande du Nord (Belfast), où la marque «Flybe» est déjà établie et bien connue. Réussir à imposer une marque sur une nouvelle destination, selon [Flybe], exige «un investissement substantiel»»*; l'entretien avec BMI du 09.03.2007, feuillet n° 6170: *«Pour pénétrer de nouveaux marchés, il faut tout d'abord établir une marque, ce qui est coûteux.»*; l'entretien avec Aer Arann du 13.02.2007, feuillet n° 6170: *«L'ouverture d'une nouvelle liaison exigerait un investissement important en raison des coûts nécessaires à l'établissement d'une marque sur le marché irlandais capable de concurrencer les deux marques bien établies que sont Aer Lingus et Ryanair»*; l'entretien avec Air Berlin du 13.02.2007, feuillet n° 6170: *«L'entrée sur le marché irlandais exigerait en tout état de cause, selon M. Rautenberg, «beaucoup d'argent», notamment pour établir la marque en Irlande face à Ryanair et Aer Lingus, deux marques désormais bien connues.»*

telle clientèle. En fait, les concurrents ont confirmé que la notoriété de la marque et la réputation jouaient toujours un rôle important dans la distribution de billets d'avion et qu'ils étaient essentiels pour attirer de nouveaux clients sur une liaison donnée⁵⁹⁶. Il faudrait un investissement significatif et beaucoup de temps pour créer un site internet qui serait aussi reconnu et régulièrement consulté que le sont les sites d'Aer Lingus et de Ryanair actuellement en Irlande.

600. En effet, aujourd'hui, la plupart des clients irlandais désirant se rendre de l'Irlande vers une autre destination recourent presque «automatiquement» aux sites internet de Ryanair ou d'Aer Lingus. S'il est vrai qu'un certain nombre de sites internet vendent les billets de plusieurs concurrents, la majorité des vols continue en réalité d'être réservée sur les sites des compagnies aériennes elles-mêmes. Les sites internet de Ryanair («Ryanair.com» et «Bookryanair.com») sont, d'après une étude indépendante, ceux des compagnies aériennes les plus populaires en Irlande (se classant respectivement aux 44^{ème} et 64^{ème} places des sites les plus consultés en Irlande). Le site internet d'Aer Lingus («Flyaerlingus.com») fait également partie des 50 sites internet les plus consultés en Irlande (se classant à la 33^{ème} place). Aucun site internet d'un concurrent réel ou potentiel ne figure dans la liste des 100 premiers sites internet irlandais⁵⁹⁷. En revanche, le site internet de Ryanair fait partie des sites de compagnies aériennes les plus connus non seulement au Royaume-Uni, mais également dans presque tous les pays européens⁵⁹⁸.
601. D'autre part, l'enquête auprès des clients réalisée à l'aéroport de Dublin a confirmé que les clients empruntant toutes les liaisons au départ de l'Irlande privilégiaient Ryanair ou Aer Lingus et, dans une moindre mesure, des transporteurs basés hors d'Irlande. Sur les liaisons où ils pouvaient également choisir un troisième (ou plus de trois) concurrent, environ 40 % des clients de Ryanair ont privilégié Aer Lingus mais seuls 17 % ont privilégié le/les autres concurrent(s) sur la liaison. Dans le cas des passagers d'Aer Lingus, 33 % ont privilégié Ryanair et 16 % le/les autres concurrent(s) sur la liaison⁵⁹⁹.
602. En tant qu'ancienne «compagnie nationale» ayant disposé autrefois d'un quasi-monopole sur le marché irlandais avant l'entrée de Ryanair, Aer Lingus entretient depuis toujours une relation étroite avec ses clients et sa marque bénéficie d'un renom considérable en Irlande, où l'on estime que ses services sont particulièrement adaptés à la culture nationale⁶⁰⁰. Aer Lingus a développé sa marque en Irlande tout au long de plusieurs décennies et peut profiter du renom de sa marque aujourd'hui.
603. Ryanair a lancé son activité il y a plus de 15 ans au départ de Dublin puis est devenue une marque renommée en Irlande, particulièrement pour les clients sensibles aux prix. Ryanair bénéficie dès lors non seulement de l'avantage d'être une société irlandaise mais également de sa solide réputation de plus grand transporteur européen à prestations minimales (et le plus rentable) dont le profil est clairement marqué par une volonté de tirer les prix vers le bas.

⁵⁹⁶ Voir par exemple, les procès-verbaux des entretiens avec Flybe du 12.03.2007, BMI du 09.03.2007; Aer Arann du 13.02.2007; Jet2.com du 01.02.2007, feuillet n° 6170.

⁵⁹⁷ Voir le site http://www.alexa.com/site/ds/top_sites?cc=IE&ts_mode=country&lang=none

⁵⁹⁸ http://www.alexa.com/site/ds/top_500?qterm=

⁵⁹⁹ Même en tenant compte du fait qu'aucun autre concurrent n'a été explicitement cité, ce résultat conserve toute sa pertinence pour l'évaluation; voir également l'annexe I.

⁶⁰⁰ Voir la notification.

7.8.4.3. L'entrée nécessiterait des coûts marketing élevés

604. Les concurrents potentiels envisageant d'entrer sur le marché irlandais devraient considérer les coûts et les bénéfices potentiels d'une telle entrée. Ces coûts peuvent non seulement comprendre le service d'escale, le service à la clientèle ou les bureaux à l'aéroport où ils ne sont pas encore présents, mais également les coûts marketing et de publicité. Ceux-ci peuvent varier si par exemple le nouvel arrivant potentiel est actif à l'autre extrémité de la liaison et commence tout juste à développer son activité (à «relier différents points»).
605. Tout nouvel arrivant devrait envisager certaines dépenses pour commercialiser son service dans les zones de chalandises stratégiques aux deux extrémités de la liaison considérée. Les nouveaux arrivants potentiels sur des liaisons au départ ou à destination de d'Irlande seront dès lors confrontés à des coûts non récupérables considérables en termes de dépenses marketing, qui ne pourront pas être recouverts en cas d'abandon. Le succès de l'entrée dépend beaucoup de la capacité de la compagnie aérienne à attirer suffisamment de clients sur sa liaison. Les informations sur les consommateurs (ou leur absence) et les campagnes promotionnelles sont dès lors essentielles à la réussite individuelle des compagnies aériennes⁶⁰¹. Ceci est particulièrement vrai pour les compagnies aériennes à prestations minimales, car la réussite de leur modèle commercial dépend dans une large mesure d'un taux de remplissage élevé, à savoir la capacité à remplir les vols individuels avec le plus grand nombre de passagers.
606. Ryanair déclare dans ses observations à la Commission qu'attirer des clients sur de nouvelles liaisons n'était pas très coûteux et que cela pouvait être réalisé en l'espace de trois ou quatre mois, voire en quelques semaines. Dans sa réponse à la communication des griefs, elle mentionne également d'autres concurrents qui ont indiqué de manière générale qu'il n'y avait «aucune barrière à l'entrée»⁶⁰². Ryanair souligne que des clients de tous les pays pouvaient facilement être approchés grâce à internet aujourd'hui. Il suffirait dès lors, en principe, d'organiser une conférence de presse, d'offrir des promotions (places gratuites) à des radios et à des journaux et de dépenser une somme d'argent limitée pour la publicité dans les journaux à chaque extrémité de la liaison. Au total, les coûts, selon Ryanair, ne devraient pas dépasser plus de [60 000-80 000]*euros pour une nouvelle liaison⁶⁰³. Ryanair donne son propre exemple, avec des coûts de publicité de seulement 0,40 euro par passager qui, même si la compagnie est en pleine

⁶⁰¹ Voir par exemple l'affaire M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 44.

⁶⁰² Il convient d'observer que deux des quatre concurrents mentionnés par Ryanair (notamment CityJet (AirFrance) ou easyJet) ont au contraire souligné l'existence de barrières significatives à l'entrée, notamment en termes de coûts marketing, voir par exemple l'entretien de CityJet (Air France) du 21.02.2007, feuillet n° 6170: «...lancer des activités dans un nouvel aéroport/pays est une opération complexe («une opération massive»), qui exige de nouveaux services d'escale, un service à la clientèle, des services techniques, des services de vente et de marketing»; l'entretien avec easyJet du 15.02.2007, feuillet n° 6170: «l'entrée en Irlande serait une décision majeure impliquant des investissements substantiels (...); le lancement de ces activités exigerait des efforts marketing importants assortis de coûts significatifs. (...) Par conséquent, pour attirer des clients vers toute liaison Irlande – Royaume-Uni, easyJet devrait réaliser d'importants investissements afin d'établir une marque en Irlande».

⁶⁰³ Voir par exemple, la notification, point 500.

expansion, seraient «sans conséquence» par rapport aux nombreux autres frais supportés par les compagnies aériennes pour leur fonctionnement⁶⁰⁴.

607. L'enquête de marché de la Commission a toutefois montré que les coûts nécessaires aux nouveaux arrivants potentiels pour développer la notoriété de leur marque en Irlande sont jugés, par de nombreux concurrents potentiels considérés par Ryanair comme sérieux, comme une barrière importante à l'entrée⁶⁰⁵.
608. Le niveau nécessaire de dépenses de marketing est lié au renom de la marque préalablement développé par chaque compagnie aérienne dans la zone de chalandise visée et au renom des concurrents présents dans ce secteur. Comme il a été indiqué précédemment, le marché irlandais se caractérise par la présence de deux compagnies aériennes nationales déjà puissantes. Après avoir établi une marque sur de nombreuses années et disposant d'une clientèle cumulée de 80 % des passagers de vols court-courriers et moyen-courriers sur les liaisons intra-européennes, les efforts nécessaires à Ryanair et à Aer Lingus pour promouvoir de nouveaux vols et attirer des passagers potentiels en Irlande via leur site internet sont bien moins importants que pour n'importe quel autre nouvel arrivant.
609. Ryanair ne conteste pas le fait qu'elle possède une marque très forte dans toute l'Europe et souligne, à juste titre, qu'elle est reconnue comme le «pionnier» des vols à prestations minimales en Europe. Ryanair est présente dans 24 pays et dessert environ 450 destinations. Hormis easyJet (présente dans environ 250 aéroports), aucune autre compagnie aérienne ne peut avancer une telle réputation à l'échelle européenne, notamment parmi les clients privilégiant les «prestations minimales». Il semble par conséquent plausible que de nombreux concurrents considèrent les investissements marketing comme étant plus significatifs que Ryanair, selon sa propre analyse.
610. La Commission observe que de nombreux concurrents importants considèrent que leurs propres coûts de marketing nécessaires pour ouvrir une nouvelle liaison ou même établir

⁶⁰⁴ Voir la réponse de Ryanair à la décision de la Commission au titre de l'article 6 point 1, alinéa c, page 25, document de RBB du 20.2.2007, page 24; la réponse de Ryanair à la communication des griefs, voir par exemple page 241.

⁶⁰⁵ Voir à cet égard la déclaration de Jet2.com, lors de l'entretien du 01.02.2007, feuillet n° 6170: «*Ce serait un «énorme problème» que d'essayer de travailler à Dublin, où Ryanair est si connue. En particulier, il serait difficile d'établir une marque qui serait suffisamment reconnue comme crédible par les clients. Aer Lingus et Ryanair, actives en Irlande depuis 15 ans, ont une présence forte dans ce pays et bénéficient d'importants avantages par rapport aux concurrents.*»;

l'entretien avec Flybe du 12.03.2007, feuillet n° 6170: «*[Flybe] préférerait étendre ses activités en Irlande du Nord (Belfast), où la marque «Flybe» est déjà établie et bien connue. Réussir à imposer une marque sur une nouvelle destination, selon [Flybe], exige «un investissement substantiel»*»;

l'entretien avec BMI du 09.03.2007: l'entretien avec BMI du 09.03.2007, feuillet n° 6170: «*Pour pénétrer de nouveaux marchés, il faut tout d'abord établir une marque, ce qui est coûteux.*»;

l'entretien avec Aer Arann du 13.02.2007, feuillet n° 6170: «*L'ouverture d'une nouvelle liaison exigerait un investissement important en raison des coûts nécessaires à l'établissement d'une marque sur le marché irlandais capable de concurrencer les deux marques bien établies que sont Aer Lingus et Ryanair*»;

l'entretien avec Air Berlin du 13.02.2007, feuillet n° 6170: «*L'entrée sur le marché irlandais exigerait en tout état de cause, selon M. Rautenberg, «beaucoup d'argent», notamment pour établir la marque en Irlande face à Ryanair et Aer Lingus, deux marques désormais bien connues*»;

l'entretien avec Clickair (Iberia) du 26.03.2007, feuillet n° 8091: «*D'après [Clickair], «personne ne se lancera» en cas de concentration entre Ryanair et Aer Lingus. En effet, il faudrait un nombre critique d'appareils (plus de 5) stationnés sur une base à Dublin. (...) L'entrée ne serait par conséquent pas un choix réaliste, dans la mesure où un nombre suffisant de clients irlandais ne pourraient être obtenus qu'avec une base à Dublin, au prix d'un budget marketing très significatif et soutenu.*».

une base en Irlande sont élevés. Si le fait que les coûts de marketing de Ryanair soient inférieurs n'est pas contesté par la Commission, le critère décisif pour l'analyse de la Commission est de savoir si *du point de vue d'un concurrent potentiel*, les coûts d'entrée sont significatifs au point de contribuer à dissuader une nouvelle entrée. Le fait que Ryanair ait ouvert de nouvelles liaisons ailleurs ne prouvent pas que les autres compagnies aériennes pourraient aisément faire de même sur les liaisons au départ ou à destination d'Irlande, en concurrence avec Ryanair.

611. Les coûts de marketing nécessaires pour un nouvel arrivant pour concurrencer Ryanair en Irlande peuvent toutefois diverger sensiblement des coûts de marketing que Ryanair/Aer Lingus supporterait pour l'ouverture d'une liaison au départ ou à destination de Dublin. Ceci est évident en ce qui concerne les efforts de marketing visant à attirer des clients sur le marché irlandais, où Ryanair et Aer Lingus sont déjà établis et peuvent avoir facilement accès à leur clientèle importante, alors que les coûts de marketing, pour un concurrent étranger ne disposant pas d'un tel accès aux clients et d'une marque aussi puissante en Irlande, seraient sensiblement plus élevés. Si Ryanair et Aer Lingus n'auraient à supporter aucun coût pour créer une affluence suffisante sur leurs sites internet, tout nouveau concurrent devrait investir dans une campagne de marketing pour promouvoir son site internet afin d'attirer des clients.
612. Aer Lingus et Ryanair ont par conséquent un avantage sur des concurrents potentiels en termes de marketing, étant donné que les coûts de marketing pour l'entrée sur de nouvelles liaisons sont, dans la plupart des cas, «asymétriques». Comme il a été indiqué précédemment, sur la plupart des liaisons où les services se chevauchent, la majorité des clients se rend de l'Irlande vers d'autres pays et non l'inverse. Sur ces vols «au départ», (dont les vols d'agrément à destination du continent sont un parfait exemple), l'essentiel des dépenses de marketing nécessaires seraient en rapport avec l'Irlande et non avec le pays de destination, ce qui facilite le remplissage de ces liaisons pour Ryanair et Aer Lingus.
613. Mêmes sur les liaisons majoritairement empruntées par des clients ne provenant pas d'Irlande, mais qui concernent plus ou moins le même nombre de passagers irlandais et étrangers, les concurrents devront normalement faire face à des coûts de marketing bien plus élevés que Ryanair, pour plusieurs raisons:
614. En premier lieu, les chiffres de Ryanair sont calculés sur la base d'une moyenne de plus de 40 millions de passagers empruntant les vols de cette compagnie. Ryanair estime à 0,40 euro par passager les coûts de marketing. Pour les compagnies de plus petite taille, transportant tout au plus 1 million de passagers, les coûts d'investissement nécessaires pour ouvrir une nouvelle ligne à destination d'Irlande ou même une base à Dublin serait par conséquent plus élevés.
615. En second lieu, Ryanair a un meilleur accès aux clients à travers l'Europe que la plupart des compagnies aériennes concurrentes, en particulier les transporteurs locaux, étant donné qu'elle est le plus vieux et le plus grand transporteur à prestations minimales en Europe et qu'elle est établie et bien connue dans presque tous les pays européens. Par conséquent, la marque Ryanair peut bénéficier aujourd'hui d'une grande notoriété dans toute l'Europe et Ryanair possède également une *réputation à l'échelle européenne* pour ce qui est de l'offre de vols à très bas prix.
616. Pour finir, le modèle économique de Ryanair diffère considérablement de celui de ses concurrents potentiels en ce qui concerne les dépenses de marketing. Contrairement à ses

concurrents, Ryanair dessert essentiellement des aéroports secondaires. Ces derniers ont un intérêt à développer leur installations et seraient par conséquent disposés à soutenir Ryanair (qui est dans la plupart des cas leur client le plus important) en termes de marketing, que ce soit dans le cadre de campagnes publicitaires ou de brochures promotionnelles propres ou sous forme de contributions financières directes aux dépenses de marketing de Ryanair. En raison de la contribution des aéroports secondaires aux coûts de marketing de Ryanair, ces coûts sont naturellement inférieurs à ceux de ses concurrents potentiels sur les liaisons où les vols se chevauchent. Seul un faible nombre de concurrents, toutefois, seraient prêts à envisager de desservir en tout état de cause des aéroports secondaires.

617. À titre d'exemple, la Commission a établi que pour créer une nouvelle base à Charleroi, Ryanair elle-même a estimé les dépenses de marketing par passager à 8 euros et non à 40 cents. Dans le cadre d'un accord conclu en 2001 entre Ryanair et l'aéroport de Charleroi Bruxelles Sud (BSCA), Ryanair et BSCA ont créé une agence de publicité commune qui participe aux opérations publicitaires et de marketing de Ryanair associées à ses activités à Charleroi. Par exemple, cette agence finance une partie du prix des billets promotionnels de Ryanair. BSCA et Ryanair ont contribué à parts égales à cette opération désignée «Promocoy», qui comprend une contribution marketing (de chacune des parties) de 4 euros par passager⁶⁰⁶.
618. Ryanair souligne à juste titre que l'Autorité de l'aéroport de Dublin tente également d'attirer de nouvelles compagnies aériennes à l'aide d'un programme d'incitations qui, entre autres choses, accorde des taxes d'aéroports légèrement réduits aux nouveaux arrivants. Néanmoins, aucun des concurrents ayant répondu à l'enquête de marché de la Commission ne considère ces incitations comme suffisantes pour «neutraliser» les coûts d'entrée nécessaire pour ouvrir une nouvelle liaison ou même créer une base à Dublin. Il convient également de noter que les incitations financières reçues par Ryanair des aéroports secondaires (notamment la participation marketing active pouvant atteindre 4 euro par passager, voir l'affaire «Charleroi») sont bien plus importantes que celles accordées par l'Autorité de l'aéroport de Dublin. Parfaitement informés de ces incitations, de nombreux concurrents potentiels continuent de considérer l'investissement financier nécessaire pour une entrée en Irlande comme une barrière importante à l'entrée et comme «un investissement majeur»⁶⁰⁷.
619. Les entrants potentiels ont confirmé que toute entrée visant à concurrencer la nouvelle entité exigerait un investissement marketing significatif. À titre d'exemple, un concurrent a indiqué que ses coûts pour créer une activité à Manchester s'étaient élevés à 4 millions d'euros, essentiellement affectés aux dépenses de publicité. L'établissement d'une marque dans un nouveau pays, et en particulier l'entrée dans un aéroport tel que Dublin où, contrairement à Manchester, deux puissantes compagnies aériennes nationales à bas coûts représentent 80 % des passagers de vols court courrier, exigera probablement un

⁶⁰⁶ Voir la décision de la Commission dans l'affaire «Charleroi» concernant les aides d'État, décision de la Commission du 12 février 2004, Journal Officiel L 137/1 p.3, 30.4.2004.

⁶⁰⁷ Voir l'entretien avec Flybe du 12.03.2007, feuillet n° 6170; voir également l'entretien avec easyJet du 15.02.2007, feuillet n° 6170: «*investissement important*»; l'entretien avec Clickair du 26.03.2007, feuillet n° 8091: «*budget marketing très significatif et soutenu*»; l'entretien avec Aer Arann du 13.02.2007, feuillet n° 6170: «*investissement important*»; l'entretien avec Air Berlin du 13.02.2007, feuillet n° 6170: «*[exigerait] beaucoup d'argent*».

investissement bien supérieur à celui consenti pour l'entrée à Manchester⁶⁰⁸.

7.8.4.4. L'entrée sur le marché entraîne un risque de coûts non récupérables pour les concurrents .

620. La probabilité d'entrée sur une liaison donnée dépend de la rentabilité que le concurrent potentiel pourrait espérer sur cette liaison. L'un des éléments déterminants de l'entrée ou non d'un nouvel acteur potentiel sur un marché est le niveau de coûts non récupérables qu'il devrait passer par pertes et profits en cas d'échec de sa tentative d'entrée. Dans ce contexte, les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales stipulent que:

«(...) Le risque et les coûts élevés découlant d'un échec peuvent compromettre l'entrée sur le marché. Les coûts, en cas d'échec, seront plus élevés, de même que le niveau des coûts non récupérables associés à cette entrée⁶⁰⁹.»

621. Les dépenses considérables de marketing, nécessaires à tout nouvel arrivant pour établir sa marque en Irlande et avoir accès aux nouveaux clients (qui représentent la majeure partie des dépenses pour l'ouverture d'une liaison⁶¹⁰), peuvent être considérées comme des coûts non récupérables en cas d'échec de l'entrée sur le marché⁶¹¹. Les concurrents ont également expliqué à la Commission que l'ouverture d'une nouvelle liaison au départ et à destination de Dublin nécessiterait des investissements supplémentaires pour l'achat ou, tout du moins, la location de nouveaux appareils ou le redéploiement d'un appareil d'une autre liaison (avec les coûts d'option accompagnant la perte de cet avion au profit d'une autre liaison). Des coûts supplémentaires sont requis pour l'installation et le fonctionnement des services au sol nécessaires (personnel d'embarquement, service à la clientèle⁶¹², personnel technique, bureaux, mais aussi coûts de manutention des bagages, de sécurité et autres coûts liés au fonctionnement d'un aéroport⁶¹³, etc.) dans le nouvel aéroport et souvent dans un nouveau pays où aucune de ces installations n'existait. Ces coûts augmentent de manière considérable l'investissement nécessaire pour ouvrir une nouvelle liaison et, en même temps, le risque de frais non récupérables supplémentaires⁶¹⁴, et ce d'autant plus pour les concurrents qui n'étaient pas actifs en Irlande avant leur entrée effective sur le marché.

622. Un certain nombre de concurrents ont signalé que les taxes d'aéroport et le traitement préférentiels constituaient un autre facteur dissuasif à leur entrée sur des liaisons au départ et à destination de l'Irlande, face à la concurrence de Ryanair et d'Aer Lingus, en

⁶⁰⁸ Voir également à cet égard les réponses des concurrents à la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs de Ryanair, réponses aux questions 3 et 4.

⁶⁰⁹ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 69.

⁶¹⁰ Voir par exemple l'entretien avec Jet2.com du 01.02.07, feuillet n° 6170: 4 millions d'euros, «essentiellement en publicité».

⁶¹¹ Voir également la décision de la Commission du 4 juillet 2005 dans l'affaire M.3770 – Lufthansa/Swiss, point 44.

⁶¹² En fonction du niveau de service offert, les compagnies aériennes devraient également créer ou financer la création de salles d'attente, etc.; voir également à ce propos l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.02.2007, feuillet n° 6170: ««...lancer des activités dans un nouvel aéroport ou un nouveau pays est une opération complexe («une opération massive»), qui exige de nouveaux services d'escale, un service à la clientèle, des services techniques, des services de vente et de marketing».

⁶¹³ Certains aéroports fournissent certains de ces services eux-mêmes (comme l'aéroport de Dublin pour la sécurité ou la manutention des bagages) et incluent ces frais dans les taxes d'aéroport.

⁶¹⁴ Voir à ce propos par exemple l'entretien avec CityJet du 21.2.2007, feuillet n° 6170.

particulier en ce qui concerne Ryanair dans de nombreux aéroports. À l'exception de l'aéroport de Dublin, Ryanair a réussi à négocier des taxes d'aéroport préférentielles avec de nombreux aéroports en Europe, notamment Shannon et Cork, ce qui lui donne un avantage financier important sur les concurrents potentiels qui ne seraient pas en mesure de profiter des mêmes réductions. C'est surtout le cas pour les transporteurs basés dans des aéroports principaux qui sont peu enclins à accorder des réductions significatives en raison de la plus forte demande les concernant par rapport aux aéroports secondaires utilisés par Ryanair. Ceci aggrave encore le désavantage actuel en termes de coûts pour les concurrents.

7.8.4.5. Conclusion sur les coûts d'entrée sur le marché

623. Comme il a été indiqué précédemment, entrer en concurrence avec Ryanair/Aer Lingus en Irlande nécessiterait un investissement significatif en frais de marketing, de développement de la marque, et d'autres coûts d'établissement pour tout concurrent potentiel qui désirerait concurrencer frontalement l'entité issue de la concentration. Étant donné que ces coûts ne peuvent pas être recouverts en cas d'échec de la tentative d'entrée sur le marché, tout concurrent potentiel prendrait un risque financier considérable. Un tel niveau de risque dissuadera probablement tout entrée.

7.8.5. *Le risque de représailles agressives de la part de Ryanair/Aer Lingus est élevé*

624. Un autre élément important pour évaluer la probabilité qu'un nouvel arrivant potentiel investisse le marché tient à la capacité de l'entité issue de la concentration à réagir agressivement à cette arrivée afin d'empêcher le concurrent potentiel de réussir son entrée sur le marché.
625. L'enquête de la Commission a montré que Ryanair était connue pour se livrer à une concurrence agressive en cas de nouvelle entrée sur le marché irlandais, notamment en baissant les prix temporairement et en augmentant sa capacité afin de contraindre le nouvel arrivant à renoncer aux liaisons au départ ou à destination de l'Irlande⁶¹⁵.
626. La probabilité de représailles agressives est réelle dans la mesure où elle peut dissuader de fait l'entrée de nouveaux arrivants potentiels et qu'elle diminue les chances qu'une société dominante se trouve menacée par un nouvel arrivant. Le texte des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales stipule en effet, au paragraphe 69, que:

«Pour que l'entrée d'un nouveau concurrent soit vraisemblable, il faut qu'elle soit suffisamment profitable en tenant compte des effets que la production complémentaire mise sur le marché pourrait avoir sur les prix ainsi que des réactions éventuelles des entreprises en place.»

⁶¹⁵ Voir l'entretien avec Aer Arann du 13.2.2007, feuillet n° 6170 (se référant aux exemples de l'échec de l'entrée de GO et d'easyJet); Aer Arann estime que Ryanair peut se permettre d'utiliser cette stratégie en raison de ses «poches pleines», en d'autres termes, elle est financièrement beaucoup plus puissante que ses concurrents et qu'Aer Arann en particulier. Voir également l'entretien avec Jet2com du 1.2.2007, feuillet n° 6170. Jet2.com a souligné que l'exemple d'easyJet, qui a récemment tenté en vain de faire son entrée sur le marché irlandais, montrait très clairement que Ryanair réagissait très agressivement, en offrant des vols «bradés», en utilisant sa taille et son pouvoir sur le marché dans une telle situation». Voir également l'entretien avec easyJet du 15.2.2007, feuillet n° 6170;

627. Ryanair déclare que le risque de représailles agressives de la part de Ryanair/Aer Lingus n'est pas réel pour les concurrents potentiels dans le cas présent, étant donné que Ryanair facturerait de toute façon les mêmes prix bas, que le concurrent soit ou non actif sur la même liaison («pas d'augmentation de prix sur les liaisons en situation de monopole») et étant donné que de nombreux exemples d'entrée réussie ont montré que les concurrents ne sont pas dissuadés par la présence de Ryanair sur un marché⁶¹⁶.
628. Toutefois, comme il a été démontré en détail à la section 7.4.1 ci-dessus, Ryanair tient compte de la politique tarifaire de ses concurrents, soit en ajustant son taux de remplissage lorsque la demande est amenée à diminuer suite à une nouvelle entrée ou à une baisse de prix, soit en comparant directement ses prix à ceux de ses concurrents. Ryanair a expressément confirmé à la Commission qu'elle avait, dans un cas précédent, baissé ses prix en réaction à l'arrivée d'un nouveau concurrent⁶¹⁷. Les exemples des sections 7.8.5.1-4 ci-dessous illustrent un tel comportement.
629. L'enquête de la Commission a montré⁶¹⁸ que par le passé, Ryanair avait réagi avec succès à l'entrée sur le marché de concurrents sur des liaisons irlandaises en proposant systématiquement des prix inférieurs ou, selon les cas, en augmentant les capacités sur le marché, qui étaient réduites après le retrait du concurrent de la liaison⁶¹⁹.
630. Il existe de nombreux exemples où Ryanair a attaqué le nouvel arrivant en augmentant les fréquences et la capacité. Ryanair a utilisé l'avantage de sa base en développant rapidement sa capacité sur les liaisons afin de contraindre les nouveaux arrivants à se retirer. Les exemples ci-dessous présentent des cas de liaisons où Ryanair était la compagnie en place et sur lesquelles un nouveau transporteur a fait son entrée au cours de la période 2000-2005. Sur chacune des liaisons analysées, le résultat a été le même: le nouvel arrivant a abandonné la liaison, en moyenne au bout d'un an et demi et aucun autre nouveau transporteur n'a fait son entrée sur la liaison par la suite.
631. En outre, pour plusieurs des liaisons citées ci-dessous, quelque temps seulement après l'abandon du nouvel arrivant, Ryanair a réduit ses fréquences à un niveau inférieur à celui qu'elle avait au moment de l'entrée du nouveau transporteur. Cette attitude suggère que l'augmentation des fréquences était plutôt stratégique, et non une réaction aux changements de la demande. La Commission a également trouvé des preuves indiquant qu'après le retrait du concurrent, Ryanair augmentait à nouveau les prix en réduisant sa capacité.
632. Il convient de noter que lors des contacts avec les concurrents réels ou potentiels, aucun de ces transporteurs n'a indiqué un exemple d'entrée réussie par le passé. Si des

⁶¹⁶ Voir la réponse de Ryanair à la décision de la Commission au titre de l'article 6 point 1, alinéa c; document de RBB du 20.2.2007, pages 26 et suivantes.

⁶¹⁷ Voir le compte-rendu approuvé de la visite effectuée par la Commission au siège de Ryanair le 06.02.2007, feuillet n° 6170: «[...]».

⁶¹⁸ Voir par exemple la description de la réaction agressive de Ryanair par by Jet2.com (entretien du 01.02.2007, feuillet n° 6170); Aer Arann (entretien du 01.02.2007, feuillet n° 6170); easyJet (entretien du 15.02.2007, feuillet n° 6170); Clickair (entretien du 26.03.2007, feuillet n° 8091).

⁶¹⁹ Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair souligne que «le modèle entier de Ryanair s'articule autour d'une réduction systématique des prix par rapport à ceux de ses concurrents, ce de manière substantielle et sur tous les marchés où la compagnie est présente». Par conséquent, ce comportement ne serait pas une réaction spécifique à l'entrée d'un concurrent. Toutefois, comme indiqué ci-dessous, cette attitude a été appliquée de manière stratégique, c'est-à-dire avec l'intention de contraindre le concurrent à se retirer.

précédents d'entrée sur le marché irlandais ont été évoqués, c'était pour préciser que les nouveaux arrivants potentiels étaient encore plus découragés par ces expériences passées⁶²⁰. L'analyse des cas précédents d'entrée sur le marché confirme l'existence de barrières importantes à l'entrée sur le marché⁶²¹.

633. Même si Ryanair soutient qu'il existe des «éléments de preuve abondants» d'entrée sur le marché de transporteurs concurrents de Ryanair⁶²², la Commission a établi que ces exemples ne prouvent pas que les barrières à l'entrée sur les liaisons identifiées où les services se chevauchent, en concurrence avec Ryanair/Aer Lingus, sont faibles. Tout d'abord, il convient de noter que seuls 11 de ces exemples d'entrée étaient en fait des liaisons au départ/à destination de l'Irlande⁶²³. Dans deux de ces cas, le nouvel arrivant était Aer Lingus elle-même⁶²⁴. Dans les 9 autres cas, Ryanair elle-même indique que 6 nouveaux arrivants ont abandonné les liaisons concernées dans l'année qui a suivi leur entrée⁶²⁵. En fait, c'est également le cas d'un autre nouvel arrivant (TAP Portugal sur la liaison Dublin – Faro), qui a renoncé en février 2007, après environ 5 mois d'exploitation. Dès lors, dans seulement deux des cas restants, les nouveaux arrivants sont restés plus longtemps sur le marché: le premier est CityJet sur la liaison Dublin – Londres. CityJet cible toutefois les passagers d'affaires en desservant précisément l'aéroport de Londres City avec des appareils à turbopropulsion plus petits et, par conséquent, ne peut être considérée comme exerçant une contrainte concurrentielle significative sur Ryanair (voir ci-dessous à la section 7.9). Sa part de marché sur la liaison est d'environ [0-10 %]*. Le deuxième exemple est Spanair sur la liaison Dublin – Malaga. Sur cette liaison, Spanair est active uniquement pendant la saison estivale avec environ 2 rotations hebdomadaires assurées le week-end. Cette activité n'exerce par conséquent qu'une contrainte négligeable sur les vols des parties à la concentration, qui exploitent quotidiennement cette liaison tout au long de l'année. La part de marché de Spanair sur la liaison est d'environ [0-10 %]*. Dès lors, ces exemples d'entrée ne fournissent pas d'élément de preuve corroborant une entrée durable sur le marché face à Ryanair sur les liaisons à destination/au départ de l'Irlande susceptible d'exercer une contrainte concurrentielle significative.
634. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair ne conteste pas la conclusion selon laquelle les nouveaux entrants n'ont pas été couronnés de succès sur les liaisons déjà exploitées par Ryanair. Néanmoins, la compagnie attribue cela à sa base de coûts

⁶²⁰ Ryanair a soutenu qu'easyJet avait établi une base à Madrid juste après Ryanair. Étant donné qu'elles seraient toutes deux en concurrence sur les liaisons Madrid-Paris et Madrid-Londres, il semblerait qu'easyJet ne soit pas dissuadée de faire son entrée sur le marché, face à Ryanair. Toutefois, cet exemple fait également référence à des marchés situés hors du champ de cette enquête et ne permet donc pas de juger de la probabilité d'une nouvelle entrée sur les liaisons à destination/au départ d'Irlande. Par rapport à ces liaisons, sur les liaisons Madrid-Paris et Madrid-Londres, easyJet semble être en particulièrement bonne position, étant donné qu'elle dispose d'aéroports d'attache à chaque extrémité.

⁶²¹ Sur la pertinence des précédents d'entrée, voir aussi les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 70.

⁶²² (au total, 63 exemples d'entrée de ce type ont été identifiés par Ryanair au cours de la période allant d'avril 2003 à octobre 2006), voir les observations de Ryanair dans le document «Ryanair/Aer Lingus: Position Paper on Barriers to Entry» (Ryanair/Aer Lingus: note de synthèse sur les barrières à l'entrée) du 20 février 2007, feuillet n° 4135.

⁶²³ Voir à cet égard les difficultés spécifiques à l'entrée sur le marché irlandais, dans la section 7.8.6.

⁶²⁴ Sur les liaisons Dublin – Liverpool et Dublin – Bristol.

⁶²⁵ Il s'agissait des liaisons suivantes: Cork – Londres (bmibaby), Glasgow – Shannon (Flybe), Dublin – Bristol (Air Southwest), Dublin – Glasgow (British Airways), Knock – Londres (easyJet) et Shannon – Londres (easyJet).

plus faible⁶²⁶ et soutient que la Commission ne devrait pas la pénaliser simplement parce qu'elle est plus efficace et propose des tarifs moins élevés que d'autres entrants. Toutefois, dans le cadre de l'analyse des barrières objectives à l'entrée, l'absence d'une entrée réussie et la réputation de Ryanair de contraindre, de manière agressive, les entrants à se retirer des marchés, sont des éléments pertinents pour l'appréciation de la Commission. La capacité à avoir un tel comportement, en raison d'une base de coût plus faible et d'une puissance financière, dissuade les nouveaux entrants de proposer des vols sur les liaisons déjà desservies par Ryanair⁶²⁷.

7.8.5.1. L'exemple de la tentative d'entrée d'easyJet

635. L'exemple le plus souvent cité d'une entrée infructueuse face à Ryanair est probablement l'échec d'easyJet, deuxième transporteur européen à prestations minimales, en Irlande en 2005⁶²⁸. EasyJet, après avoir découvert une «niche» sur le marché des liaisons entre le Royaume-Uni et l'Irlande⁶²⁹, a commencé à proposer des vols de Gatwick à Cork, Knock et Shannon, en janvier 2005. Ces vols ont déclenché, selon easyJet, une «réaction immédiate» de Ryanair. Suite à la réponse de Ryanair, easyJet a abandonné ces liaisons en 2006 et n'assure, à ce jour, plus aucune desserte vers l'Irlande. L'Irlande est en fait le seul État membre d'où easyJet s'est retirée après avoir tenté d'y faire son entrée. La réaction de Ryanair dans ce cas est attestée aussi bien par des déclarations publiques que par des notes internes. Les documents internes du conseil d'administration de Ryanair mentionnent par exemple [...] ⁶³⁰*
636. Le ministère des transports irlandais a transmis une analyse détaillée consacrée à divers exemples d'entrées de nouveaux concurrents sur les liaisons irlandaises et à la réaction de Ryanair⁶³¹. La Commission a analysé cette description détaillée dans le court délai dont elle disposait au cours de l'enquête et a mené sa propre analyse de la réaction de Ryanair sur la base des données relatives aux tarifs et aux fréquences transmises par Ryanair.

Londres Gatwick-Cork-Gatwick (LGW-ORK)

637. Avant l'entrée d'easyJet sur la liaison Gatwick-Cork, pendant l'été 2004, Ryanair exploitait la liaison Cork-Stansted avec 21 fréquences hebdomadaires et Aer Lingus, la liaison Cork-Heathrow avec 28 fréquences hebdomadaires. EasyJet a annoncé le 23

⁶²⁶ La compagnie précise qu'«il n'est pas surprenant que les nouveaux entrants ne puissent soutenir la concurrence avec Ryanair, dans la mesure où cette dernière a des coûts largement inférieurs et propose des tarifs bien inférieurs à ceux de toutes les autres compagnies aériennes» (p. 243).

⁶²⁷ Les déclarations publiques de Ryanair elle-même semblent renforcer une telle réputation. Répondant à la question de savoir ce que Ryanair comptait faire d'un excédent de 2,4 milliards d'euros, lors d'un entretien pour Wirtschaftswoche le 12 mars 2007, M. O'Leary a déclaré que Ryanair utiliserait la majeure partie de cette somme pour dissuader ses concurrents en cas de guerre des prix. http://www.wiwo.de/pswiwo/fn/ww2/sfn/bm_artikel/bmpara/1567bmpara/41525420

⁶²⁸ Voir par exemple la description de Jet2.com (entretien du 01.02.2007, feuillet n° 6170), d'Aer Arann (entretien du 01.02.2007, feuillet n° 6170) et d'easyJet elle-même (entretien du 15.02.2007, feuillet n° 6170).

⁶²⁹ Entretien avec easyJet du 15.02.2007, feuillet n° 6170.

⁶³⁰ M. O'Leary, le PDG de Ryanair a réagi publiquement à l'entrée d'easyJet sur les liaisons de la Mer d'Irlande: «nous sommes impatients d'accueillir le sixième candidat britannique venu libérer les habitants de l'ouest de l'Irlande. Il ira rejoindre la longue liste de ceux qui ont abandonné» (italiques ajoutés). Voir le site l'article du Irish Times du 24 septembre 2004.

⁶³¹ Voir les observations du DOT du 24.11.2006, feuillet n° 6233 et du 07.02.2007, feuillet n° 6233.

septembre 2004 qu'elle prévoyait de faire son entrée sur la liaison Gatwick-Cork et a commencé à la desservir le 28 janvier 2005. Durant l'été 2005, easyJet exploitait 14 fréquences hebdomadaires sur cette liaison, puis 21 fréquences pendant l'hiver 2005/2006⁶³². Tout en maintenant 21 fréquences hebdomadaires à Cork-Stansted, pendant les hivers 2005/2006, Ryanair a en outre commencé à exploiter la liaison Gatwick-Cork avec 14 fréquences hebdomadaires. Ainsi, peu de temps seulement après l'entrée d'easyJet à Gatwick, Ryanair a ouvert une deuxième liaison de Cork à Londres-Gatwick. Ces vols étaient par conséquent en concurrence directe avec ceux d'easyJet. easyJet a annoncé qu'elle se retirerait de cette liaison en juillet 2006 et a cessé ses vols le 1^{er} octobre 2006. Par la suite, Ryanair a réduit ses fréquences de Cork à Gatwick de deux à un vol par jour.

638. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair souligne qu'elle avait annoncé une réduction de ses capacités dès juillet 2006, soit 3 mois avant qu'easyJet n'annonce son retrait. La diminution des fréquences n'était par conséquent pas, d'après Ryanair, une réaction au retrait d'easyJet⁶³³. Ryanair n'a toutefois fourni aucun autre élément de preuve corroborant cette affirmation. La Commission observe que l'affirmation de Ryanair est en contradiction avec ses propres déclarations selon lesquelles elle *a bel et bien réagi* à l'entrée d'easyJet⁶³⁴. En outre, selon easyJet, la compagnie a annoncé son retrait des liaisons au départ de Gatwick vers Cork, Shannon et Knock dès juillet 2006⁶³⁵, soit le même mois au cours duquel Ryanair a réduit sa capacité. Les déclarations de Ryanair n'ont par conséquent pas été confirmées.

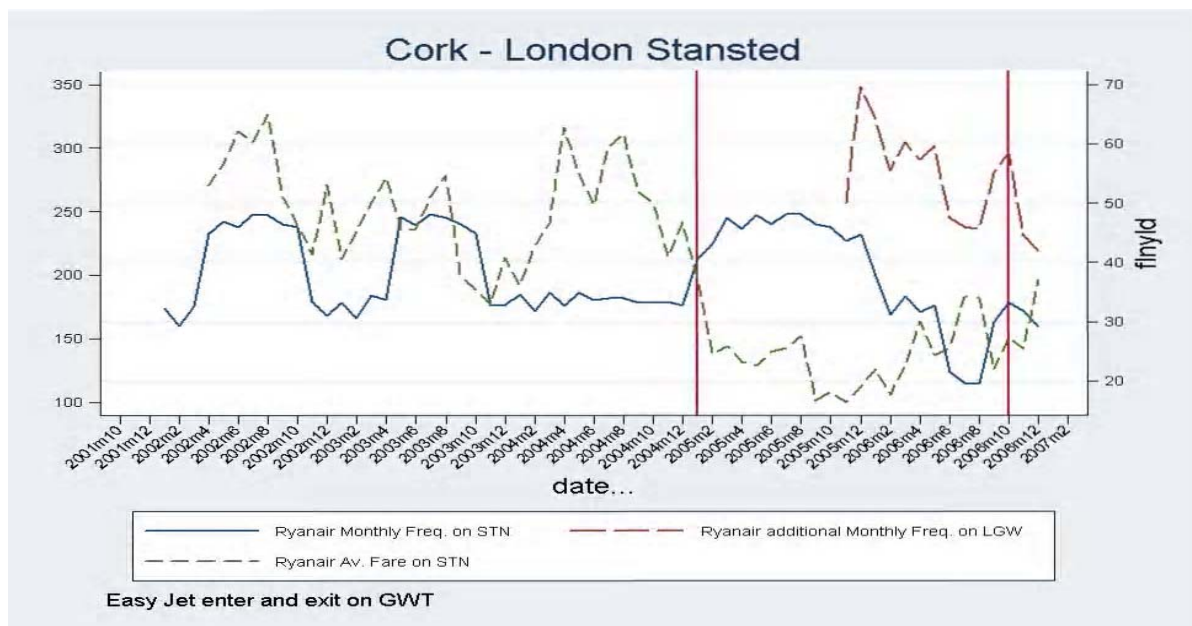
Graphique 3: effets de l'entrée sur la liaison Cork – Londres

632 Voir le courrier électronique envoyé par easyJet le 16 mai 2007 confirmant le calendrier de ses activités en Irlande, feuillet n° 9859.

633 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs, point 194.

634 Voir l'entretien avec Ryanair (visite effectuée au siège de Ryanair) du 06.02.2007, feuillet n° 6170. De plus, cela est confirmé par un certain nombre de documents internes de Ryanair: le document du conseil n° 8, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...] (feuillet n° 629), page 8.2: «[...]»; le document du conseil n° 5, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...] (feuillet n° 629): «[...]»; le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...] (feuillet n° 629): [...]*, le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]*, page 3.3 (feuillet n° 629), mentionnant ce qui suit en ce qui concerne les liaisons au départ de Cork/Shannon/ Knock à destination de Londres: «[...]».

635 Voir le courrier envoyé par easyJet le 16 mai 2007.



639. Le graphique ci-dessus illustre les tarifs et le calendrier des fréquences après l'entrée d'easyJet sur la liaison Gatwick-Cork⁶³⁶. Il s'appuie sur les fréquences mensuelles et les tarifs moyens de Ryanair. L'axe horizontal correspond au temps, sur une base mensuelle de 2001 à 2007. L'axe vertical indique le nombre de fréquences mensuelles (à gauche) et le tarif moyen (à droite). STN désigne Stansted et LGW Gatwick. Enfin, les barres verticales (en rouge) indiquent le moment de l'entrée et de l'abandon de cette liaison par easyJet.
640. Premièrement, on observe, comme pour de nombreuses liaisons, un effet saisonnier. En raison des fluctuations de la demande, les fréquences et les prix moyens décroissent en hiver, alors qu'ils augmentent en été. Deuxièmement, on observe que pendant l'été 2004, c'est-à-dire avant l'entrée d'easyJet, cette configuration a changé. Les fréquences n'ont pas augmenté comme précédemment (c'est également vrai pour Aer Lingus). Il en résulte que les prix moyens étaient plus élevés que pendant l'été 2003, ce qui explique qu'easyJet ait déclaré avoir remarqué une hausse des prix sur la liaison avant son entrée⁶³⁷.
641. Au moment de l'entrée d'easyJet, les fréquences de Ryanair à Stansted ont augmenté. Toutefois, cette augmentation peut être considérée comme une réaction à l'effet saisonnier. Pendant l'été 2005 également, le nombre de fréquences d'Aer Lingus est revenu au niveau de l'été 2003. Néanmoins, dans la mesure où l'entrée d'easyJet a entraîné une augmentation des fréquences, tout en maintenant un taux de remplissage élevé, il aurait été plus rentable pour Ryanair de réduire ses fréquences (ou de les augmenter dans une moindre mesure par rapport aux années précédentes). Dans la mesure où Ryanair n'a pas adapté ses fréquences, en raison de la hausse de la capacité sur le marché, ses prix ont chuté de manière significative.

⁶³⁶ La Commission établit ce graphique et le suivant d'après les données de fréquences et de tarifs communiquées par la DAA et Ryanair respectivement.

⁶³⁷ Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair souligne que juste avant l'entrée d'easyJet les prix étaient déjà inférieurs à 50 euros (p.244). Néanmoins, comme on peut le constater, cela est dû à un effet saisonnier. Par ailleurs, il est probable qu'easyJet avait déjà pris, quelques mois auparavant, la décision de faire son entrée sur cette liaison.

642. Un changement notable s'est alors produit pendant les hivers 2005/2006. Le nombre total de ses fréquences sur le marché Cork-Londres a considérablement augmenté, en raison de l'ouverture de la liaison de Gatwick. Cette augmentation est survenue à un moment où – d'après l'effet saisonnier – on se serait attendu à une baisse de la capacité. Par ailleurs, il y a eu un changement de fréquences de Stansted à Gatwick. Ainsi, Ryanair s'est rapproché du concurrent, passant d'un chevauchement des paires de villes à un chevauchement des aéroports. À ce moment-là, Ryanair facturait un prix moyen de [10-20]* euros (selon ses propres données) à Gatwick⁶³⁸. Finalement, suite au retrait d'easyJet, on observe une réduction des fréquences de Ryanair sur les liaisons de Gatwick.
643. Ryanair fait valoir qu'il est normal que ses tarifs mensuels aient diminué sur la liaison Cork-Stansted après l'arrivée d'easyJet, conformément à sa politique de toujours proposer les tarifs les plus bas sur chaque marché⁶³⁹. En réalité, une baisse des prix, consécutive à toute entrée serait une conduite commerciale normale. Toutefois, au-delà de la réaction au niveau des prix, il convient de considérer également la question des capacités. Étant donné que l'entrée donne lieu à une augmentation des capacités globales sur la liaison, l'opérateur historique devrait être amené à réduire sa propre capacité⁶⁴⁰. Or c'est bien la réaction en termes de capacité qui apparente les événements survenus sur la liaison Cork-Londres à la stratégie de dissuasion d'entrée décrite ci-dessus. Non seulement Ryanair a augmenté substantiellement la capacité du marché, mais elle l'a également transférée directement sur l'aéroport de son concurrent. Résultat, les prix moyens ont baissé bien plus qu'ils ne l'auraient fait dans le cadre d'un ajustement des capacités. Pour finir, après le retrait du concurrent, les prix ont augmenté.
644. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair fait valoir que malgré sa réduction des fréquences après le retrait d'easyJet, sa capacité totale entre Cork et Londres après le retrait du concurrent était supérieure de [25-35]* % et que ses tarifs moyens étaient [15-25]* % inférieurs aux mois correspondants avant l'arrivée d'easyJet⁶⁴¹. Cette observation est conforme aux données présentées dans le graphique 3. Toutefois, le graphique 3 indique également qu'avant l'entrée d'easyJet, Ryanair avait considérablement réduit sa capacité et augmenté ses prix⁶⁴², qui avaient initialement encouragé l'entrée d'easyJet. Par conséquent, si la capacité, après le retrait d'easyJet, était supérieure et les prix inférieurs à la période précédant l'entrée d'easyJet, ce changement est très probablement dû à l'entrée d'easyJet. En tout état de cause, il est avéré que Ryanair a réagi de manière agressive contre un nouvel arrivant et a incité ce dernier à se retirer, ce qui constitue un élément pertinent pour l'appréciation de la Commission en ce qui concerne la probabilité de réussite de toute entrée.

Shannon-Londres Stansted

-
- 638 L'augmentation de la fréquence s'est accompagnée de différentes promotions. Par exemple, Ryanair a annoncé en octobre 2005 que le prix des places sur l'ensemble de ses liaisons débiterait à 29 pence (hors taxes et autres charges) pour la période du 3 novembre 2005 au 9 février 2006.
- 639 Réponse à la communication des griefs, p. 243.
- 640 Dans l'hypothèse où aucune modification n'intervient sur cette liaisons particulière (telle qu'un retournement de la demande, etc.).
- 641 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs, point 191.
- 642 Comme on le constate dans le graphique 3, les niveaux de fréquences et de prix de Ryanair après le retrait du concurrent n'affichent aucune amélioration globale, puisqu'ils correspondent simplement aux niveaux enregistrés au cours de la période 2002-2003.

645. Sur la liaison Shannon-Londres, avant l'entrée d'easyJet, Ryanair reliait Stansted et Aer Lingus, Heathrow. Au cours de la période 2003-2006, les fréquences hebdomadaires d'Aer Lingus sont restées stables à 27 en été et à 21 pendant la saison hivernale. Pendant l'été 2003, Ryanair exploitait 29 fréquences qui ont été réduites à seulement 14 pendant l'été 2004. Le prix moyen de Ryanair est passé de [40-50]* euros à [50-60]* euros⁶⁴³. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair souligne que cette diminution des capacités était due à un conflit de coûts avec l'aéroport de Shannon.
646. EasyJet a annoncé qu'elle commencerait à relier Gatwick à Shannon le 23 septembre 2004⁶⁴⁴. Le 30 novembre 2005, Ryanair a annoncé qu'elle avait conclu un accord avec Shannon pour ouvrir une base importante à l'aéroport de Shannon⁶⁴⁵. EasyJet a commencé à desservir la liaison Gatwick-Shannon en janvier 2005 avec 1 fréquence quotidienne⁶⁴⁶. En mai 2005, Ryanair a également fait son entrée sur la liaison Gatwick-Shannon avec 7 fréquences hebdomadaires, tout en portant à 21 le nombre de ses fréquences à Stansted. Par rapport à l'été 2004, son prix moyen a baissé de [50-60]* euros à [10-20]* euros en été 2005 et à [10-20]* euros en hiver 2005/6⁶⁴⁷. Comme le graphique l'indique, pendant la période où easyJet était active sur le marché, Ryanair a également commencé à proposer des vols à destination de Londres Luton. Ainsi, le nombre total de fréquences de Ryanair a augmenté considérablement. En juillet 2006, easyJet a annoncé qu'elle se retirait de la liaison et a cessé ses vols le 1^{er} octobre 2006. En octobre 2006, Ryanair a également arrêté d'assurer des liaisons vers Luton. Par conséquent, après le retrait d'easyJet, Ryanair a considérablement réduit l'ensemble de ses fréquences entre Shannon et Londres. Comme pour la liaison Cork-Stansted, l'augmentation des fréquences après l'entrée et leur réduction après le retrait du concurrent indiquent un comportement stratégique de la part de Ryanair⁶⁴⁸. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair observe que par rapport à la situation prévalant avant l'entrée d'easyJet, le nombre total de ses fréquences sur le marché était plus important après le retrait du concurrent⁶⁴⁹. Cela, toutefois, n'implique pas que son comportement précédent n'avait pas pour but de dissuader l'entrée d'easyJet. Celui-ci

643 Les chiffres en matière de tarifs et de capacité dans le présent paragraphe et les paragraphes suivants sont extraits d'une réponse de Ryanair du 8 décembre 2006 aux questions de la Commission du 6 décembre 2006.

644 Voir le courrier électronique envoyé par easyJet le 16 mai 2007 confirmant le calendrier de ses activités en Irlande.

645 Dans sa réponse à la communication des griefs (p. 244), Ryanair affirme que cette annonce a été faite avant celle d'easyJet confirmant qu'elle commencerait à desservir la liaison Gatwick - Shannon.

646 easyJet assurait alors 2 fréquences quotidiennes en été 2005 et à nouveau 1 fréquence pendant l'hiver 2005/2006 et l'été 2006.

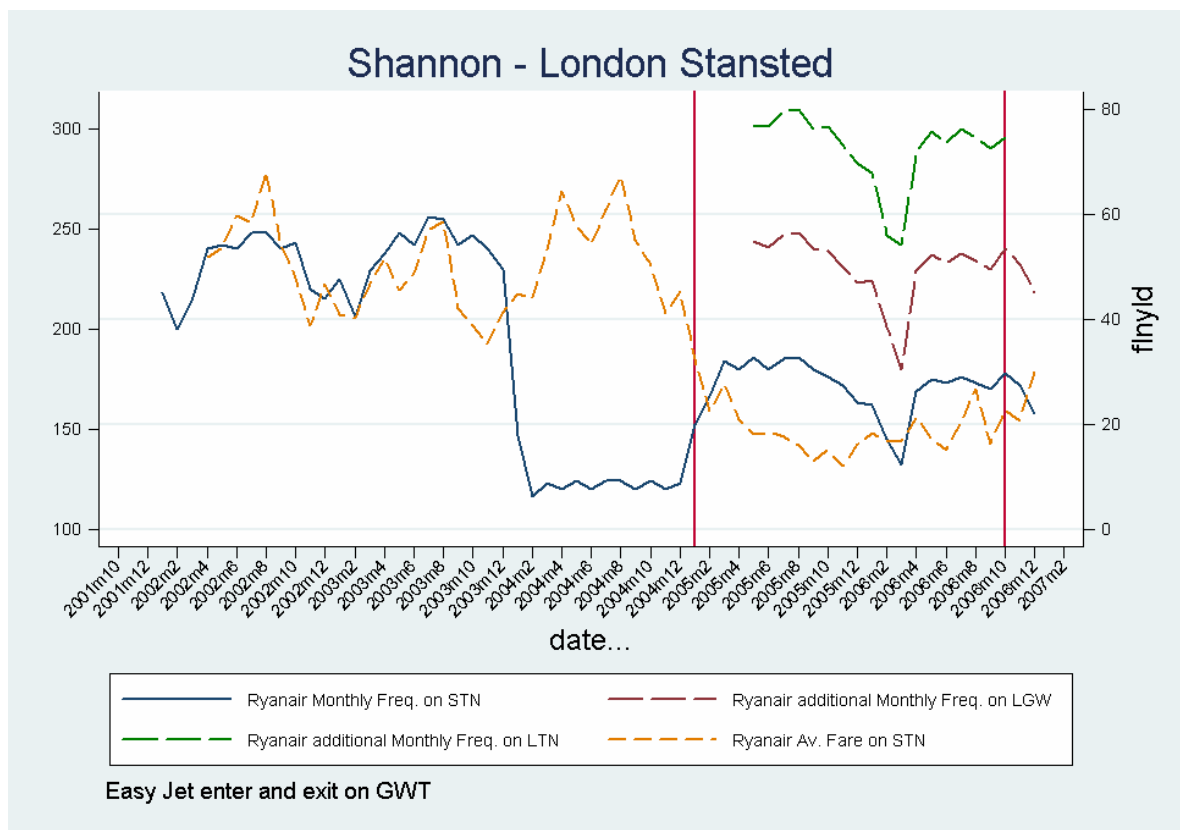
647 Ryanair a lancé de nombreuses promotions, notamment une offre de 20 000 places «gratuites» (hors taxes) sur les liaisons SNN-UK, qui comprenaient SNN-LGW, LTN et STN, tout en annonçant que SNN serait sa 12^{ème} base européenne. <http://www.ryanair.com/site/EN/news.php?yr=05&month=apr&story=pro-en->.

648 De plus, cela est confirmé par un certain nombre de documents internes de Ryanair: le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]*, page 3.3 (feuillet n° 629), mentionnant ce qui suit en ce qui concerne les liaisons au départ de Cork/Shannon/Knock à destination de Londres: «[...]»*; le document du conseil n° 8, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629), page 8.2: «[...]»*; le document du conseil n° 5, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629): «[...]»*; le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629): [...]*.

649 Ryanair déclare également que la baisse des prix d'Aer Lingus était tout aussi «agressive» sur la liaison Shannon – Heathrow en réaction à l'entrée d'easyJet. Si cette affirmation n'a pu être vérifiée, un comportement similaire d'Aer Lingus ne ferait que renforcer la crainte selon laquelle la réputation de la nouvelle entité constituerait une barrière à l'entrée.

pourrait également résulter d'une hausse générale de la demande sur le marché au cours de cette période.

Graphique 4: effets de l'entrée sur la liaison Shannon – Londres



Gatwick-Knock (LGW-NOC)

647. EasyJet a annoncé qu'elle ferait son entrée sur la liaison Gatwick-Knock le 23 septembre 2004 et a commencé ses vols le 28 janvier 2005. EasyJet a assuré une fréquence quotidienne sur cette liaison jusqu'à la fin de l'été 2006. Ryanair a annoncé, selon le Ministère des transports irlandais (le DOT), en novembre 2004 qu'elle ferait son entrée sur la liaison à raison d'une fréquence quotidienne en janvier 2005, en plus de sa desserte quotidienne existante Stansted-Knock. Les vols de Ryanair ont débuté le 19 janvier 2005, soit 10 jours avant le début de l'exploitation de la liaison par easyJet.
648. À la suite de la réponse de Ryanair, easyJet a annoncé en juillet 2006 qu'elle allait abandonner cette liaison et a cessé ses vols le 1^{er} octobre 2005⁶⁵⁰. En juillet 2006 également, Ryanair a annoncé qu'elle se retirerait de la liaison Gatwick-Knock. Elle a transféré ses capacités vers la liaison Knock-Luton.
649. Ryanair fait valoir que sur cette liaison, après le retrait d'easyJet, sa fréquence n'a pas diminué tandis que ses tarifs étaient inférieurs d'environ [35-45]* % à ce qu'ils étaient avant l'entrée. Néanmoins, comme indiqué précédemment pour les autres liaisons, cela ne remet pas en cause le fait que le comportement de Ryanair était une démarche

⁶⁵⁰ Observations du DOT du 7 février 2007, p. 29, feuillet n° 6230. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair affirme qu'easyJet a annoncé uniquement en septembre 2006 sa décision de se retirer de cette liaison.

stratégique visant à contraindre sa concurrente à abandonner la liaison⁶⁵¹. En ce qui concerne les prix, il convient de tenir compte de l'effet saisonnier, comme expliqué ci-dessus pour le graphique 3, dans la mesure où la période suivant le retrait d'easyJet correspond à l'hiver, période au cours de laquelle la demande sur ces liaisons est moindre, et partant, les prix ont également tendance à baisser.

7.8.5.2. L'exemple de la tentative d'entrée de MyTravelLite

Dublin-Birmingham (DUB-BHX)

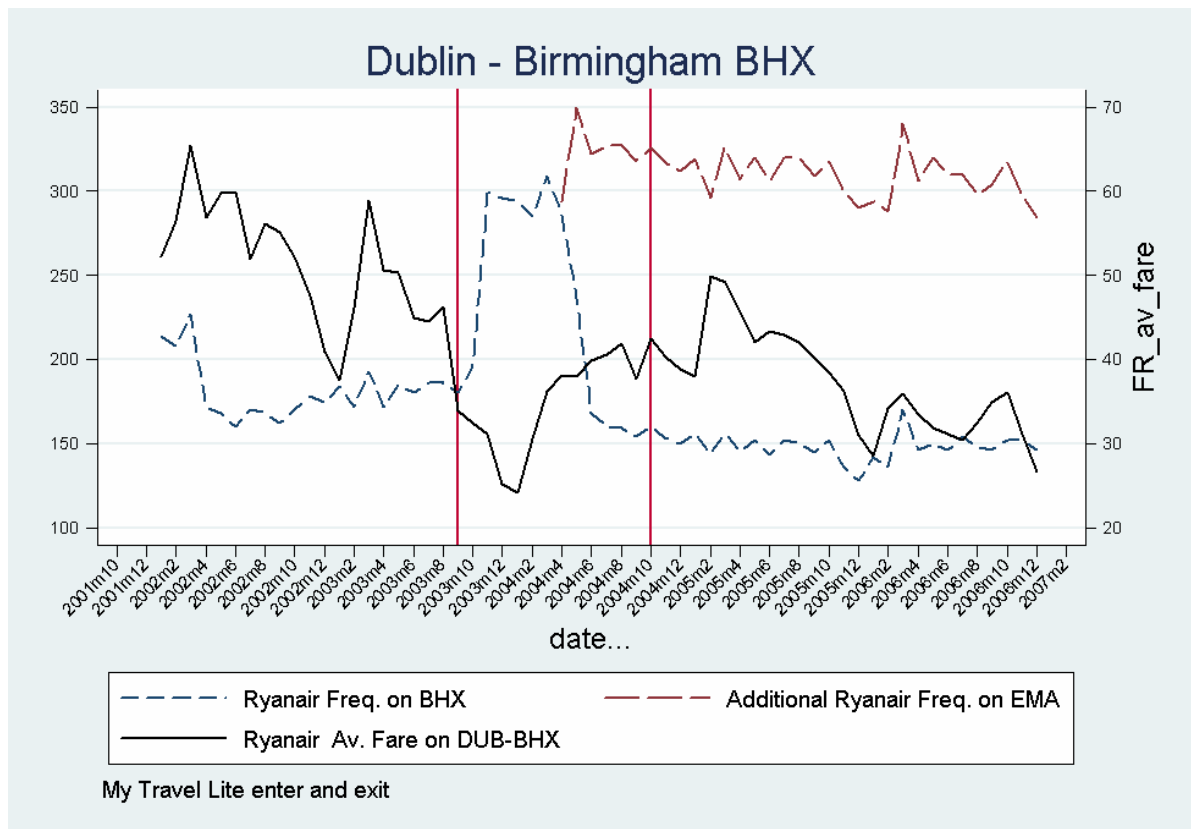
650. MyTravelLite a commencé à exploiter la liaison Dublin-Birmingham le 30 septembre 2003 avec 2 fréquences quotidiennes⁶⁵². Avant cette nouvelle entrée, Ryanair exploitait, selon le DOT, environ 40 à 45 fréquences hebdomadaires. MyTravelLite a annoncé qu'elle pratiquerait des tarifs à partir de 1,99 euro (hors taxes). Selon le DOT, Ryanair a réduit son tarif à 0,99 euro et augmenté ses fréquences quotidiennes de trois à cinq vols quotidiens, ce qui correspond à 70 fréquences mensuelles. Cette forte hausse des capacités après l'entrée du concurrent, qui s'est accompagnée d'une importante baisse des prix moyens, confirme à nouveau un comportement stratégique de la part de Ryanair.
651. Toutefois, Ryanair fait valoir dans sa réponse à la communication des griefs (p.45) que d'autres événements relevaient à l'époque d'un conflit entre Ryanair et l'aéroport de Birmingham. Suite à une forte augmentation des prix par ce dernier, en avril 2004, Ryanair a transféré ses capacités de l'aéroport de Birmingham à celui d'East Midland. Cette diminution des capacités à Birmingham n'était par conséquent pas due à l'abandon par Ryanair de sa précédente stratégie concernant MyTravelLite, mais plutôt imposée par des événements extérieurs (le conflit avec l'aéroport). Toutefois, compte tenu de la proximité entre les aéroports de Birmingham et d'East Midland, la contrainte concurrentielle exercée sur MyTravelLite est restée identique. Le 19 juillet 2004, MyTravelLite a annoncé son retrait de la liaison à compter du 31 octobre 2004.
652. Depuis le retrait de MyTravelLite, aucune autre tentative d'entrée sur cette liaison n'a été menée.⁶⁵³

⁶⁵¹ De plus, cela est confirmé par un certain nombre de documents internes de Ryanair: le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]*, page 3.3 (feuillet n° 629), mentionnant ce qui suit en ce qui concerne les liaisons au départ de Cork/Shannon/Knock à destination de Londres: «[...]»*; le document du conseil n° 8, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629), page 8.2: «[...]»*; le document du conseil n° 5, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629): «[...]»*; le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629): [...]*.

⁶⁵² Voir le courrier électronique envoyé par MyTravelLite le 15 mai 2007 confirmant le calendrier des activités d'easyJet en Irlande, feuillet n° 9283.

⁶⁵³ Voir également les observations du DOT du 24.11.2006, «Une nouvelle entrée, en concurrence avec Ryanair sur n'importe quelle liaison une fois la concentration réalisée, est improbable», feuillet n° 2333, page 2.

Graphique 5: effets de l'entrée sur la liaison Dublin - Birmingham



7.8.5.3. L'exemple de la tentative d'entrée de GOFly

Dublin-Glasgow (DUB-GLA, DUB-PIK)

653. Ryanair a fait son entrée sur la liaison Dublin-Glasgow en mai 1994 afin de concurrencer Aer Lingus. D'après easyJet, qui a racheté GO Fly le 1^{er} août 2002⁶⁵⁴, Go Fly a commencé à desservir cette liaison le 19 septembre 2001 avec 38 vols par semaine. Le tarif de départ de GoFly sur cette liaison s'élevait à 35 livres pour un aller-retour (taxes et frais inclus), le tarif maximum s'établissant à 140 livres (taxes et frais inclus). Comme l'indique le graphique ci-dessous, avant l'entrée, les tarifs de Ryanair avaient augmenté considérablement. Après l'entrée du concurrent, Ryanair a alors augmenté le nombre de vols sur cette liaison⁶⁵⁵ ce qui a entraîné une baisse importante du tarif moyen. À cette époque, le PDG de Ryanair a annoncé son intention de baisser les prix à 1,50 livre sterling par place et de prolonger l'offre jusqu'à la période hivernale si Go Fly réduisait encore ses prix⁶⁵⁶.
654. Le 21 mars 2002, GoFly a cessé ses vols entre Dublin et Glasgow. Le DOT cite un extrait d'un discours de Mme Cassani, ancienne présidente de GoFly, qui soulignait «*qu'en fin de compte, personne ne viendra sur la liaison de Dublin et les clients de Ryanair n'auront personne d'autre que Ryanair vers qui se tourner pour le reste de leur vie [...]. Pourquoi s'attaquer à l'éléphant le plus gros et le plus méchant du magasin de*

⁶⁵⁴ Voir le courrier électronique envoyé par easyJet le 16 mai 2007 confirmant le calendrier des activités de GOFly en Irlande, feuillet n° 9859, page 2.

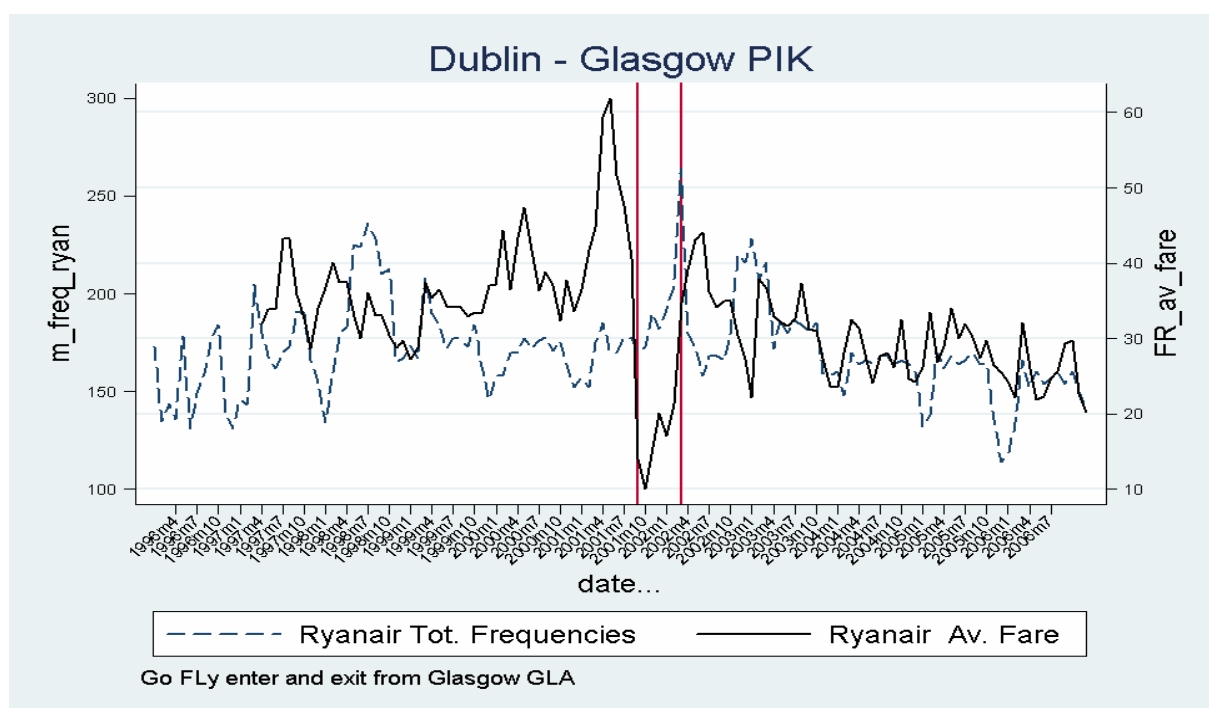
⁶⁵⁵ D'après le DOT, par l'ajout de vols supplémentaires le week-end, observations du Dot du 07.02.2007, feuillet n° 6230, page 10.

⁶⁵⁶ Voir <http://archives.tcm.ie/irishexaminer/2001/07/14/story7930.asp>.

porcelaine? [...] Si je devais donner un conseil à quelqu'un démarrant une compagnie aérienne au départ de Dublin, je lui dirais: assurez-vous d'avoir beaucoup d'argent. Ce serait un suicide commercial [d'affronter Ryanair]⁶⁵⁷».

655. De fait, l'augmentation des ses capacités par Ryanair, résultant d'une baisse des prix intervenue après l'entrée de GoFly présentée dans cet exemple, semble, en l'absence de toute autre explication convaincante, suivre la même logique que la stratégie de «représailles» évoquée dans les exemples ci-dessus.

Graphique 6: effets de l'entrée sur la liaison Dublin-Glasgow



Dublin-Édimbourg (DUB-EDI)

656. Pendant plusieurs années, Ryanair a cherché (sans succès) à obtenir des remises de la part de BAA, l'autorité de l'aéroport d'Édimbourg⁶⁵⁸. GoFly a annoncé l'ouverture d'une nouvelle liaison Édimbourg – Dublin le 4 juillet et a débuté ses vols le 19 septembre 2001. Suite à un accord avec l'aéroport d'Édimbourg conclu huit jours plus tard, c'est-à-dire le 12 juillet 2001, Ryanair a également annoncé l'entrée en service de cette même liaison, avec quatre vols quotidiens, à partir du 30 août 2001⁶⁵⁹. Go Fly proposait sur cette liaison des tarifs (taxes incluses) compris entre 17,50 et 80 livres. Pendant les

⁶⁵⁷ Extrait de la monographie de Barbara Cassani «Go - an airline adventure», Londres 2003, p. 260; Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair souligne que Mme Cassani avait également reconnu que les coûts de Ryanair étaient sensiblement inférieurs à ceux de GoFly. À cet égard, voir aussi le bulletin du SASIG (Strategic Aviation Special Interest Group) 7/2001, page 5: «Ryanair a annoncé qu'elle allait rajouter de la capacité sur ses liaisons de Dublin à destination d'Édimbourg et de Glasgow pour rivaliser avec son concurrent GO, une initiative qui sans aucun doute suscitera une guerre des prix avec GO. Ryanair rajoutera 20 % de capacité sur la liaison Dublin-Édimbourg et facturera 37p chaque aller ou retour sur la liaison, hors taxes pendant sa période de tarifs spéciaux», voir <http://www.sasig.org/pdfs/bullet2001/July01.pdf>.

⁶⁵⁸ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs, p. 259.

⁶⁵⁹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs, p. 259.

29 premiers jours du mois de septembre 2001, le tarif aller-retour de Ryanair était de 29,99 livres sterling sur 70 % des vols et atteignait 99,99 livres sterling sur cette liaison (taxes incluses)⁶⁶⁰. Selon le DOT⁶⁶¹, Go Fly a ensuite baissé ses prix à 10 livres sterling (taxes incluses) pour un vol simple et Ryanair, pendant une certaine période en 2001, a répondu en proposant des vols simples à 5 livres sterling (taxes incluses) sur la liaison Dublin-Édimbourg.

657. Go Fly a mis un terme à ses vols entre Dublin et Édimbourg le 21 mars 2002. Depuis le retrait de Go Fly, il n'y eu aucun nouvel arrivant sur cette liaison. Ryanair a maintenu ses 4 fréquences quotidiennes en 2002 et 2003. Elle a ensuite réduit sa capacité sur ce marché en avril 2004. D'après Ryanair, cette réduction est intervenue en réaction à une hausse des prix de l'Aéroport d'Édimbourg. La Commission observe toutefois que le conflit permanent sur les prix avec l'Aéroport d'Édimbourg n'a pas empêché Ryanair de réagir à l'entrée de GoFly sur la liaison Dublin – Édimbourg, faisant, au final, échouer une tentative d'entrée sur une liaison à destination/au départ d'Irlande. Il est donc improbable que la question des taxes d'aéroport soit la seule raison qui explique le retrait de Ryanair après celui du concurrent.

7.8.5.4. Conclusion

658. L'analyse des exemples ci-dessus renforce l'opinion exprimée par les concurrents selon laquelle Ryanair réduit les prix et augmente ses fréquences de manière systématique lorsque des concurrents font leur entrée sur le marché irlandais.
659. Si les baisses de prix sont une réaction prévisible à une entrée, une hausse des capacités, lorsqu'elle n'est justifiée par aucun autre événement, ne peut s'expliquer que par une volonté d'évincer le concurrent. Plusieurs exemples cités précédemment montrent que Ryanair a, par le passé, appliqué un tel comportement stratégique contre l'arrivée de concurrents. Cette attitude s'est accompagnée de déclarations publiques de Ryanair selon lesquelles la compagnie affirmait vouloir dissuader ses concurrents. En se forgeant la réputation de dissuader toute arrivée concurrente, Ryanair crée de fait une barrière à l'entrée de nouveaux concurrents, telle que définie dans les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales.
660. Il serait même beaucoup plus facile pour une entité Ryanair/Aer Lingus encore plus puissante de réagir agressivement à l'entrée d'un concurrent *après* la concentration envisagée puisque la nouvelle entité serait l'opérateur dominant sur presque toutes les liaisons au départ et à destination de l'Irlande. Déjà aujourd'hui, Ryanair et Aer Lingus proposent un plus grand nombre de fréquences que leurs concurrents sur l'ensemble de leurs 35 liaisons se chevauchant, à l'exception d'une⁶⁶². Le fait que l'entité issue de la concentration exploite uniquement des gros porteurs à 190 places, dispose d'un nombre de places avec lesquelles «elle peut jouer⁶⁶³» (c'est-à-dire, proposer des tarifs très bas) et qu'elle possède des bases non seulement en Irlande, mais également sur plus de 15 autres

⁶⁶⁰ <http://rte.ie/business/2001/0712/go.html>

⁶⁶¹ Voir le DOT, observations du 24.11.2007, «Une nouvelle entrée, en concurrence avec *Ryanair sur n'importe quelle liaison une fois la concentration réalisée, est improbable*», feuillet n° 2333, page 4.

⁶⁶² Sur la liaison Dublin-Paris, CityJet (exploitant de petits appareils) propose davantage de fréquences mais détient néanmoins seulement 20 % de la part de passagers, contre 80 % pour les parties à la concentration. Voir ci-dessous pour de plus amples détails.

⁶⁶³ Voir l'entretien avec Aer Arann du 13.2.2007, feuillet n° 6170.

destinations, lui conférerait un haut degré de souplesse pour réagir rapidement à toute tentative d'entrée d'un concurrent sur le marché irlandais.

7.8.6. *Les concurrents considèrent les autres marchés comme plus attrayants que le petit marché irlandais*

661. Comme il a été indiqué précédemment, la probabilité d'entrée est étroitement liée aux attentes du concurrent potentiel en ce qui concerne la rentabilité de la liaison qu'il va éventuellement ouvrir⁶⁶⁴.
662. La décision d'une compagnie aérienne de faire son entrée sur une liaison spécifique suppose qu'un appareil soit redéployé à partir d'une autre liaison ou qu'il utilise un appareil supplémentaire qui pourrait autrement être utilisé pour une autre liaison. Dès lors, toute décision d'ouvrir une liaison au départ ou à destination de l'Irlande entraîne des coûts d'option, traités ci-dessus⁶⁶⁵, que les nouveaux arrivants potentiels doivent impérativement comparer aux avantages supposés d'une entrée sur une liaison au départ ou à destination de l'Irlande.
663. L'enquête de la Commission sur le marché a montré que le marché irlandais n'était pas considéré par de nombreux concurrents comme particulièrement attrayant et que de nombreux concurrents potentiels interrogés avaient indiqué qu'ils préféreraient chercher à ouvrir de nouvelles liaisons vers d'autres destinations plutôt que vers l'Irlande⁶⁶⁶.
664. Premièrement, l'entrée sur ce marché impliquerait des coûts marketing bien plus élevés que l'entrée sur d'autres marchés où aucun transporteur à bas coûts puissant, disposant d'une base établie, est déjà présent⁶⁶⁷.
665. Deuxièmement, le marché irlandais est considéré comme un *marché relativement petit*, de seulement quatre millions d'habitants, ce qui ne correspond même pas à la moitié de la population de la zone du Grand Londres⁶⁶⁸. La taille du marché et le chiffre d'affaires estimé sur cette île avec des liaisons au départ et à destination de Dublin et des deux aéroports potentiels sont par conséquent limités.
666. Troisièmement, lorsqu'on envisage les différents marchés potentiels dans le cadre de plans d'expansion, le petit marché irlandais n'est en général pas considéré par de nombreux concurrents comme le marché le plus rentable ni comme celui dont la croissance sera la plus rapide, du moins pas sur les liaisons principales entre l'Irlande et le Royaume-Uni. De nombreux concurrents ont indiqué qu'ils préféreraient démarrer leurs activités dans des régions où ils seraient en mesure d'atteindre plus de clients potentiels

⁶⁶⁴ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 69: «Pour que l'entrée [d'un nouveau concurrent] soit vraisemblable, il faut qu'elle soit suffisamment profitable en tenant compte des effets que la production complémentaire mise sur le marché pourrait avoir sur les prix ainsi que des réactions éventuelles des entreprises en place».

⁶⁶⁵ Voir par exemple l'entretien avec easyJet du 15.2.2007, feuillet n° 6170.

⁶⁶⁶ Voir les procès-verbaux des entretiens avec les concurrents, feuillet n° 6170 et n° 8091.

⁶⁶⁷ Voir la section 7.8.4.

⁶⁶⁸ Voir l'entretien avec CityJet du 21.02.07, feuillet n° 6170: «[L'Irlande est] «une goutte d'eau dans l'océan»; entretien avec easyJet du 15.2.2007.

avec leurs vols et dont la croissance serait plus rapide que celle du marché irlandais (à savoir l'Europe de l'Est ou la Scandinavie⁶⁶⁹).

667. Quatrièmement, la situation géographique de l'Irlande dissuade plutôt qu'elle n'encourage les nouvelles entrées. En effet, L'Irlande ne bénéficie pas d'une position centrale en Europe, mais se trouve à la frontière nord-ouest du continent et n'est dès lors pas idéalement placée pour de nombreuses compagnies aériennes du centre de l'Europe. Plus important encore, alors que les bases situées dans des agglomérations plus grandes ou plus centrales permettent des correspondances vers d'autres liaisons court-courriers ou moyen-courriers, Dublin n'est pas une «plaque tournante»⁶⁷⁰ mais plutôt une destination plus distante qui autorise uniquement des vols courts vers le Royaume-Uni⁶⁷¹. Par ailleurs, de nombreuses liaisons importantes au départ de l'Irlande telles que celles à destination de Londres peuvent être considérées comme bien développées.
668. Cinquièmement, en ce qui concerne la desserte de Dublin, il convient de noter que les incitations d'un transporteur en réseau exploitant une liaison entre Dublin et sa plate-forme sont différentes de celles d'un transporteur de point à point. Les transporteurs en réseau utilisent ces liaisons principalement pour alimenter leur plate-forme et les contraintes qu'ils exercent sur les transporteurs de point à point peuvent par conséquent être plus limitées. L'enquête de la Commission sur le marché a également montré⁶⁷² qu'un certain nombre de ces transporteurs n'envisagent pas de se développer ou d'ouvrir des liaisons individuelles à destination/au départ de l'Irlande dans le cadre d'une autre stratégie commerciale.
669. Pour finir, notamment pour les compagnies aériennes à prestations minimales, l'Irlande présente l'inconvénient de ne pas disposer d'aéroport «secondaire» dans la zone de Dublin et tout le trafic vers l'agglomération la plus importante du pays doit passer par l'aéroport principal à Dublin. Comme le reconnaît Ryanair, «il n'y a aucun aéroport secondaire pour se rendre à Dublin». *Dublin est la porte de l'Irlande...*⁶⁷³. Il n'en résulte pas seulement une hausse relative des taxes d'aéroport. Les nouveaux arrivants potentiels devront également concurrencer directement Ryanair et Aer Lingus au sein de leur aéroport d'attache où les deux compagnies ont basé un nombre important de gros porteurs.

7.8.7. *L'encombrement des aéroports constitue une autre barrière importante à l'entrée sur le marché*

670. Une autre barrière à l'entrée de nouveaux arrivants potentiels sur les liaisons au départ ou à destination de Dublin identifiée par la Commission tient à la capacité disponible des aéroports situés à chaque extrémité des liaisons. Pour ouvrir une liaison donnée, les nouveaux arrivants potentiels doivent impérativement être capables d'obtenir une

⁶⁶⁹ Voir par exemple l'entretien avec Air Berlin du 13.2.2007, feuillet n° 6170: «il y a actuellement un certain nombre de liaisons plus accessibles sur lesquelles Air Berlin pourrait faire son entrée avec un meilleur rendement et des perspectives de bénéfices supérieures aux liaisons irlandaises, par exemple les liaisons à destination de la Russie ou la Scandinavie».

⁶⁷⁰ Voir par exemple l'entretien avec easyJet du 15.2.2007, feuillet n° 6170.

⁶⁷¹ Voir par exemple l'entretien avec Air Berlin du 13.02.07, feuillet n° 6170: «[Air Berlin a] pour stratégie de concentrer ses activités vers des régions à large zone de chalandise, ce qui permet de relier du trafic en provenance d'autres points vers cette destination.»

⁶⁷² Voir les réponses à la question 38 du questionnaire adressé aux concurrents le 06/11/06.

⁶⁷³ Notification, page 104.

capacité de terminal suffisante (bureaux d'enregistrement, zones d'attente, etc.), une capacité de stationnement (dans l'idéal, les aires dites de «stationnement au contact», directement reliées aux terminaux⁶⁷⁴) et surtout en pratique, la capacité des pistes. Les compagnies aériennes peuvent demander à l'aéroport des «créneaux⁶⁷⁵» qui leur permettent d'utiliser la piste pour un «mouvement» spécifique, à savoir le départ et l'arrivée de leur appareil (créneaux d'atterrissage et de décollage). Dans de nombreux aéroports, la demande pour ces créneaux dépasse l'offre disponible, étant donné que le nombre de «mouvements» possibles (arrivées ou départs) sur un aéroport est limité, notamment en raison de la capacité limitée des pistes et de l'obligation d'une marge de sécurité entre les mouvements individuels. Le degré de rareté des créneaux dépend du niveau d'encombrement d'un aéroport. L'attribution des créneaux est régie par le Règlement (CEE) N° 95/93 du 18 janvier 1993 sur les règles communes en ce qui concerne l'attribution des créneaux dans les aéroports de la communauté⁶⁷⁶ (le «Règlement sur les créneaux»). Le Règlement sur les créneaux distingue différents niveaux d'encombrement qui nécessitent différentes règles d'attribution des créneaux. Dans les aéroports faisant l'objet d'un encombrement réel ou potentiel limité pendant certaines périodes de la journée, les créneaux sont distribués selon les règles applicables aux «aéroports à facilitation d'horaires», qui prévoient un système de coopération volontaire entre les transporteurs aériens, dans lequel un «facilitateur d'horaires» est nommé afin de faciliter les activités des transporteurs aériens, c'est-à-dire pour attribuer des créneaux. Pour les aéroports faisant l'objet d'un niveau élevé d'encombrement, le Règlement sur les créneaux prévoit le statut dit «d'aéroport coordonné». D'après les règles du Règlement sur les créneaux, les créneaux ne sont pas distribués sur une base volontaire grâce à un facilitateur d'horaires, mais par un coordinateur de créneaux.

671. La Commission a constaté dans des cas précédents que la disponibilité limitée des créneaux pouvait être une barrière importante à l'entrée de concurrents potentiels⁶⁷⁷. Sans accès à un nombre suffisant de créneaux à des heures commerciales attrayantes tout au long de la journée, un nouvel arrivant n'est souvent pas en mesure de proposer un service régulier à une échelle suffisante, et par conséquent ne pourrait pas exercer une contrainte concurrentielle réelle sur l'entité issue de la concentration. Les créneaux d'atterrissage et de décollage sont dès lors des facteurs vitaux pour tout nouvel arrivant désireux d'assurer un nouveau service ou développer un service existant à destination ou au départ de l'Irlande. La Commission a analysé si et dans quelle mesure l'encombrement des aéroports jouait un rôle de barrière à l'entrée, dans le cas présent.

⁶⁷⁴ Les passagers peuvent également être transportés vers leur appareil en bus; ce moyen est toutefois à l'origine de retards supplémentaires et n'est pas apprécié, en particulier par les compagnies aériennes ciblant les passagers d'affaires, voir par exemple l'entretien avec Aer Arann du 13.2.2007, feuillet n° 6170, et l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.2.2007, feuillet n° 6170.

⁶⁷⁵ Le terme «mouvements de transports aériens» est également utilisé, voir par exemple la constitution du Comité de Coordination de l'aéroport de Dublin.

⁶⁷⁶ JO L 14, 22.1.1993, p. 1–6, -modifié en dernier lieu par le Règlement (CE) N° 793/2004 du Parlement européen et du Conseil du 21 avril 2004 modifiant le Règlement du Conseil (CEE) N° 95/93 sur les règles communes pour l'attribution de créneaux dans les aéroports de la Communauté (JO L 138, 30.4.2004, p. 50–60).

⁶⁷⁷ Voir par exemples les affaires M.3940 - Lufthansa/Eurowings, M.3770 -Lufthansa/Swiss; M.3280 - Air France/KLM.

7.8.7.1. Contraintes de capacités à l'aéroport de Dublin

672. L'enquête de la Commission sur le marché a montré qu'en ce qui concerne l'aéroport de Dublin, des questions de capacité avaient été soulevées par des concurrents potentiels⁶⁷⁸ et d'autres tierces parties.⁶⁷⁹ Ces questions portaient essentiellement sur la capacité des pistes, c'est-à-dire sur la disponibilité de créneaux suffisants, d'aires de stationnement (au contact) et sur la capacité de débit du terminal.
673. Ryanair concède qu'il peut y avoir des problèmes d'encombrement pendant de courtes périodes le matin, mais estime que l'aéroport de Dublin ne peut pas en général être considéré comme encombré. À son avis, il y a, à l'aéroport de Dublin, suffisamment de places pour des fréquences supplémentaires et par conséquent pour permettre l'entrée sur le marché. En ce qui concerne la capacité des pistes, Ryanair soutient que les problèmes d'encombrement ne surviendraient que pendant un laps de temps très court (15 minutes⁶⁸⁰), le matin. Les problèmes existants seraient principalement le résultat d'une mauvaise gestion de l'aéroport. Les régulateurs concernés, notamment l'Autorité de l'aéroport de Dublin, utilisent non seulement des standards trop rigoureux⁶⁸¹, les pistes existantes à l'aéroport de Dublin pourraient également être utilisées plus efficacement, notamment par la mise en service d'une piste existante plus petite⁶⁸² pour le trafic général et pour l'ensemble des appareils de petites taille⁶⁸³.
674. En ce qui concerne l'encombrement au niveau du terminal, Ryanair a souligné que les problèmes d'encombrement dans la zone d'arrivée qui avaient débouché sur des problèmes de sécurité, en particulier l'été dernier, ne devraient pas se reproduire car les clients utilisaient de plus en plus l'enregistrement électronique, et que les 24 nouveaux guichets dans «la zone 14» nouvellement créée absorberaient un grand nombre de clients.
675. Même si l'aéroport de Dublin était encombré, Ryanair observe que cela ne constituerait pas une barrière suffisante à l'entrée, car la plupart des liaisons qui se chevauchent concernent des liaisons de vacances/loisirs et les clients de ces liaisons n'ont en général pas de préférence pour une heure de départ spécifique. D'autres passagers plus sensibles au facteur temps peuvent réserver les deux portions de leur voyage séparément auprès de compagnies aériennes différentes, au cas où une compagnie aérienne ne serait pas en mesure d'offrir les heures de départ/d'arrivée désirées.

⁶⁷⁸ Voir par exemple les réponses aux questions 35 et 42 du questionnaire adressé aux concurrents le 06.11.2006.

⁶⁷⁹ Voir les réponses à la question 7 du questionnaire adressé aux aéroports le 09/11/2006; voir également les déclarations des tierces parties résumées dans le rapport intitulé «Dublin Airport Capacity Review» («Analyse de la capacité de l'aéroport de Dublin») du 6.12.2006, préparé par le cabinet Jacobs Consultancy pour la Commission irlandaise de régulation de l'aviation (le «Rapport Jacobs»).

⁶⁸⁰ Voir le document de RBB du 20.2.2007, page 13.

⁶⁸¹ Par exemple, un critère pour la définition d'un «retard» de seulement 8 minutes, voir le document de RBB du 20.2.2007, page 12.

⁶⁸² La piste 11/29 est trop courte pour des Boeing ou des Airbus. Elle peut seulement accueillir des appareils ou des avions régionaux conçus spécialement pour des pistes courtes tels que les BAe146/Avro RJ 85- 100.

⁶⁸³ Voir le procès-verbal de la réunion avec Ryanair à Dublin du 6.2.2007; document de RBB du 20.2.2007, page 13.

676. L'enquête de la Commission sur le marché a toutefois confirmé que de nouveaux arrivants potentiels sont dissuadés par les problèmes d'encombrement à l'aéroport de Dublin, lesquels ont peu de chances de disparaître dans un futur proche.

Les décisions de la CAR de février 2007

677. Il convient de noter que le régulateur compétent pour les aéroports irlandais, la CAR (Commission for Aviation Regulation) a commandé une étude détaillée sur la capacité actuelle et future à l'aéroport de Dublin, le rapport Jacobs («Jacobs Report»), qui a été réalisée par un cabinet de conseil indépendant. L'objectif du rapport Jacobs était d'informer la CAR sur le statut approprié de la planification horaire à l'aéroport de Dublin, conformément à l'article 3, point 3, du Règlement sur les créneaux horaires. En tenant compte des résultats de l'étude et des commentaires des principaux tiers concernées, la CAR a, à travers deux décisions des 12 et 13 février 2007⁶⁸⁴, qualifié l'aéroport de Dublin d'aéroport «coordonné» pour les saisons de planification d'été et d'hiver 2007, conformément à l'article 3, point 3, du Règlement sur les créneaux⁶⁸⁵.

678. Dans la décision, la CAR a explicitement stipulé ce qui suit:

«La Commission a accepté la conclusion du rapport selon laquelle la demande maximale en été [et en hiver] 2007 sera supérieure à la capacité de l'aéroport, que par conséquent l'aéroport souffrira de «retards significatifs» et que ces problèmes ne pourront pas être résolus à court terme⁶⁸⁶».

679. En ce qui concerne les doutes de Ryanair quant au caractère approprié de la présente décision et à la manière dont l'aéroport de Dublin est organisé, il convient de souligner que ce n'est pas à la Commission de prendre une décision sur la meilleure manière d'organiser le trafic à l'aéroport de Dublin. La tâche de la Commission dans le contexte de la présente procédure de concentration est d'évaluer si les conditions constatées par les concurrents sont susceptibles de permettre une nouvelle entrée sur le marché.

680. La Commission remarque que l'opinion de la CAR selon laquelle l'aéroport irlandais est effectivement encombré est effectivement partagée par le facilitateur d'horaires actuel, l'ACL, ainsi que par l'Autorité de l'aéroport de Dublin (DAA)⁶⁸⁷ et le gouvernement irlandais⁶⁸⁸, c'est-à-dire par les autorités compétentes pour la gestion de l'aéroport de Dublin. Les décisions mentionnées ci-dessus, reposant sur des études détaillées et les opinions de l'ensemble des principaux intervenants à l'aéroport de Dublin, contiennent

⁶⁸⁴ Il convient de noter que la CAR avait déjà qualifié l'aéroport de Dublin d'aéroport coordonné en avril 2005 avec prise d'effet à partir de l'été 2006. Cette décision a pourtant fait l'objet d'un recours en révision de la part de Ryanair et a été déclarée non valable en première instance; la procédure est toujours en cours.

⁶⁸⁵ Voir <http://www.aviationreg.ie/images/ContentBuilder/2007-02-13%20cp3%202007%20final.pdf>.

⁶⁸⁶ Voir la déclaration à la presse de la CAR du 12.2.2007: <http://www.aviationreg.ie/images/ContentBuilder/2007-02-12%20press%20release%20summer%202007%20designation%20of%20dublin%20airport.pdf>.

⁶⁸⁷ Voir le Rapport Jacobs.

⁶⁸⁸ Voir les observations du DOT intitulé «Impact of Ryanair's dominance at Dublin Airport» (Impact de la prédominance de Ryanair à l'aéroport de Dublin), feuillet n° 6444.

dès lors de solides éléments de preuve corroborant l'existence de problèmes d'encombrement à Dublin.

681. Le fait qu'une décision précédente de la CAR fasse toujours l'objet de procédures judiciaires n'a aucun impact direct sur la présente décision, qui est légalement valable et reflète l'opinion du régulateur public.
682. Les décisions de la CAR sont conformes aux conclusions de l'enquête de la Commission en ce qui concerne l'encombrement à l'aéroport de Dublin.

Encombrement des pistes

683. En ce qui concerne le problème d'encombrement des pistes, la CAR a analysé en détail des autres suggestions visant à augmenter la capacité existante (par exemple, la réduction des règles de séparation des appareils ou la construction d'une nouvelle voie de circulation). Ces propositions ont été jugées inappropriées pour résoudre les problèmes d'encombrement rencontrés par les différents utilisateurs de l'aéroport, en partie pour des raisons de sûreté (du fait par exemple, du changement des règles de séparation), en partie parce qu'elles n'apportaient pas une solution opportune et efficace (nouvelles voies de circulation⁶⁸⁹). Aucune autre partie, à l'exception de Ryanair, n'a affirmé qu'un changement d'utilisation de la petite piste 11/29 (consistant à affecter l'ensemble du trafic des petits appareils à cette piste) serait un moyen efficace de lutter contre le problème d'encombrement. Ce dernier point correspond aux conclusions de la Commission. En effet, la DAA a informé la Commission que la petite piste était déjà normalement utilisée par des appareils de plus petite taille, ce qui a été également confirmé par les concurrents concernés⁶⁹⁰.
684. La CAR a constaté que les problèmes d'encombrement devaient être particulièrement flagrants entre 5h et 8h, sans indiquer plus précisément les heures d'encombrement spécifiques. Le rapport Jacobs, l'une des sources principales de la décision de la CAR sur la capacité des pistes⁶⁹¹ arrive à la conclusion qu'il faut s'attendre à des retards également entre 21h et 22h⁶⁹². La décision de la CAR conclut que pendant les heures de pointe (du matin), on peut s'attendre à ce que «sur 10 vols, un fasse l'objet de retards de 32-45 minutes voire plus(...)».
685. Ces conclusions du régulateur compétent sont en elles-mêmes des éléments de preuve qui montrent que l'aéroport de Dublin peut être considéré comme encombré pendant les heures de pointe. Toutefois, les résultats des réponses des aéroports et des concurrents à l'enquête de la Commission sur le marché montrent clairement que les concurrents sont tout à fait conscients des problèmes d'encombrement à l'aéroport de Dublin et considèrent ce problème d'encombrement comme une barrière à l'entrée sur le marché⁶⁹³.

⁶⁸⁹ Décision de la CAR du 12.2.2007, pages 21 et suivantes; Rapport Jacobs, page 62.

⁶⁹⁰ Voir l'entretien avec Aer Arann du 13.2.2007, feuillet n° 6170.

⁶⁹¹ La CAR se réfère également à une étude réalisée par le cabinet de conseil en trafic aérien NATS pour le compte de la DAA.

⁶⁹² Rapport Jacobs, page 58.

⁶⁹³ 6 des 25 concurrents ayant répondu à l'enquête de la Commission sur ce point n'ont pas mentionné les «problèmes d'encombrement» ou de «capacité d'aéroport insuffisante à Dublin» quand on leur a demandé

686. Bien qu'une nouvelle piste à Dublin, dont la construction devrait débuter en 2011 ou en 2012, soit en mesure d'augmenter la capacité limitée des pistes pendant les heures de pointe à Dublin, elle ne permettra pas l'entrée rapide de concurrents potentiels qui seraient nécessaires pour résoudre les problèmes de concurrence identifiés (même en supposant que ces contraintes sont la seule barrière à l'entrée).
687. Le nombre maximum de mouvements de départs sur les pistes (décollages) à l'aéroport de Dublin est actuellement de 25 par heure pendant la période de pointe du matin. Ce chiffre a atteint un maximum de 31 décollages par heure à compter du début la saison de planification d'été 2007 de l'AITA. Cependant, à certaines heures de pointe, notamment le matin, l'ACL indique qu'il subsiste un encombrement des pistes. Par ailleurs, si on le compare avec son équivalent aux aéroports de Gatwick et Stansted à Londres, l'ACL indique qu'un maximum de 31 mouvements de décollage est un chiffre relativement élevé. Dès lors, il ne faut pas escompter davantage que des augmentations marginales du nombre maximal de mouvements sur les pistes.

Capacité d'aires de stationnement insuffisante

688. En ce qui concerne le problème de disponibilité limitée des aires de stationnement, la CAR conclut (en citant le rapport Jacobs): «*le nombre d'aires de stationnement disponibles en hiver 2007 ne satisfera pas les exigences de la demande maximale*». En outre, la décision stipule «*qu'entre 40 et 50 % des aires de stationnement sont susceptibles d'être éloignées*». Le rapport Jacobs se réfère également à une autre étude sur la disponibilité des aires de stationnement qui prévoyait une pénurie d'aires de stationnement disponibles entre 2007 et 2010⁶⁹⁴.
689. Cette estimation est conforme aux conclusions de la Commission puisque, notamment, des concurrents plus petits ont déclaré qu'ils seraient confrontés à des difficultés majeures pour obtenir une aire de stationnement (au contact), reliée au bâtiment de l'aéroport et que le fait de ne pas être relié au terminal constituait un handicap considérable vis-à-vis de Ryanair et d'Aer Lingus⁶⁹⁵.

Encombrement au niveau du terminal

690. En ce qui concerne l'existence de problèmes d'encombrement au niveau du terminal, les décisions de la CAR (à nouveau fondées sur le rapport Jacobs) constatent que «*la salle de départ de l'aéroport de Dublin est sensiblement encombrée. Au cours de la période de pointe du matin de l'été 2006, de 3h à 8h du matin (...), la capacité de la salle de départ a été atteinte à hauteur de 82 % de la période de pointe*». Le rapport Jacobs prévoit

de décrire les barrières à l'entrée potentielles. Parmi eux, seuls deux de ces 6 opérateurs assurent des vols vers Dublin. Voir également l'entretien avec CityJet, feuillet n° 6170: «*L'aéroport de Dublin est complètement encombré*» selon CityJet, entre 6h et 9h et entre 16h et 19h. CityJet ne pense pas que la deuxième piste plus petite puisse être une alternative. Par ailleurs, en raison de l'état actuel de la capacité et de l'absence de réglementation équitable à l'aéroport de Dublin, CityJet a récemment annoncé son expansion de l'aéroport de Londres City vers d'autres villes en Europe (telles que Madrid, Milan Linate, Genève, Zurich, Nice, Belfast). L'exploitation de ces vols au départ de DUB ne serait pas possible, en raison de l'état de la capacité et de l'accès insuffisant aux installations telles que les aires de stationnement au contact.»

⁶⁹⁴ Rapport Jacobs, page 55.

⁶⁹⁵ Voir les procès-verbaux des entretiens avec Aer Arann et CityJet, feuillet n° 6170.

également un problème d'encombrement aux postes de sécurité en 2007 et en 2008 et à l'immigration en été 2007. Toutefois, étant donné que le rapport Jacobs et la CAR estiment que les améliorations de la capacité proposées par la DAA pallieront ces problèmes, et puisque les concurrents font principalement référence aux problèmes de pistes et d'aires de stationnement, la Commission en conclut que les problèmes d'encombrement au terminal ne peuvent pas être considérés comme des barrières à l'entrée potentielle à Dublin dans le cadre de la présente décision.

Conclusion

691. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère dès lors que l'encombrement à l'aéroport de Dublin à certaines heures de pointe peut dissuader de nouveaux arrivants d'ouvrir de nouvelles liaisons au départ ou à destination de Dublin.

7.8.7.2. Contraintes dans d'autres aéroports

692. En ce qui concerne l'état de la capacité dans d'autres aéroports sur les liaisons se chevauchant, les aéroports suivants sont des «aéroports coordonnés» au titre du Règlement sur les créneaux: Londres-Heathrow, Londres-Gatwick, Londres-Stansted, Manchester, Paris CDG, Lyon St Exupéry, Francfort, Amsterdam, Milan-Linate, Milan-Malpensa, Rome-Fiumicino, Rome-Ciampino, Madrid, Barcelone, Vienne et Bruxelles-Zaventem. Comme il sera exposé en détail ci-dessous⁶⁹⁶, les problèmes d'encombrement sur un grand nombre de ces aéroports sont encore plus graves qu'en Irlande étant donné que certains (tels que Londres Heathrow /Gatwick ou Francfort) sont saturés toute la journée. D'autres ont seulement des problèmes d'encombrement à certaines heures de la journée.
693. Les aéroports secondaires ne sont en général pas encombrés. Toutefois, le fait que les clients, notamment de compagnies à prestations minimales, soient la plupart du temps prêts à substituer les aéroports principaux par des aéroports secondaires, n'implique pas, contrairement aux affirmations de Ryanair, que les compagnies aériennes pourraient aisément remplacer des aéroports principaux encombrés par des aéroports secondaires⁶⁹⁷. Bien que nombre de ces aéroports coordonnés soient en principe substituables du côté de la demande avec les aéroports secondaires, la possibilité de se rendre vers des aéroports moins encombrés ne constitue pas une solution alternative pour de nombreuses compagnies aériennes, en particulier pour celles dont le service ou le modèle d'exploitation ne permet pas d'utiliser des aéroports secondaires.
694. Le niveau d'encombrement à l'extrémité de chaque liaison analysée sera discuté individuellement, au cas par cas, dans le contexte de l'analyse de la situation concurrentielle sur chaque liaison.

⁶⁹⁶ Voir section 7.9.

⁶⁹⁷ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs, page 249.

7.8.7.3. L'encombrement des aéroports joue un rôle de facteur dissuasif pour les nouveaux arrivants potentiels dans la présente affaire

695. En ce qui concerne l'argument de Ryanair selon lequel l'encombrement des aéroports joue un rôle plus limité que dans d'autres cas, étant donné qu'ils s'agit souvent de liaisons de vacances/loisirs, la Commission est d'accord avec Ryanair que les clients loisirs sont en effet plus enclins à accepter des heures de départ/arrivée en dehors des heures de pointe que les passagers d'affaires, sensibles au facteur temps.
696. La Commission partage également le point de vue de Ryanair selon lequel l'aéroport de Dublin n'est pas encombré toute la journée⁶⁹⁸ et qu'il n'y a d'habitude aucun problème d'encombrement en dehors des heures de pointe.
697. Toutefois, le fait qu'il soit possible pour des concurrents potentiels de faire leur entrée sur des liaisons en dehors des heures de pointe n'exclut pas qu'un service en dehors des heures de pointe puisse constituer un handicap économique pour ces nouveaux arrivants potentiels, susceptible de les dissuader de faire leur entrée et de les empêcher de défier directement Aer Lingus et Ryanair.
698. C'est particulièrement vrai sur les liaisons pour lesquelles Ryanair et Aer Lingus proposent déjà un grand nombre de fréquences, telles que les liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni. L'enquête de la Commission sur le marché a montré qu'une offre large de créneaux, y compris les créneaux en début de matinée et en fin de soirée, permettait à Ryanair et à Aer Lingus d'attirer un grand nombre de passagers sensibles au facteur temps et de passagers d'affaires sur ces vols⁶⁹⁹. Un concurrent qui ne serait pas en mesure de proposer des vols pendant les heures de pointe ne pourrait pas répondre à la demande de ces clients et attirerait dès lors automatiquement moins de passagers, au détriment de sa rentabilité. Étant donné que de nombreux concurrents potentiels ciblent davantage les passagers sensibles au facteur temps, plus rentables et auxquels ils proposent des types de billets spécifiques, ces transporteurs ne peuvent décemment pas réussir à concurrencer Ryanair et Aer Lingus sans avoir la certitude d'obtenir suffisamment de créneaux en début de matinée et en fin de soirée à chaque extrémité des liaisons. Le fait que les concurrents potentiels, en particulier ceux exploitant de petits appareils, savent non seulement qu'ils n'obtiendront aucune aire de stationnement au contact mais également qu'ils devront acheminer par bus leurs passagers vers des aires éloignées (alors que les gros porteurs de Ryanair et d'Aer Lingus ont de meilleures chances d'obtenir une aire de stationnement) constitue un autre frein pour tous les concurrents potentiels sur ces liaisons.
699. Sur les liaisons de «loisirs», les passagers sensibles au facteur temps sont moins importants pour les concurrents souhaitant faire leur entrée sur une nouvelle liaison. Les passagers empruntant les liaisons de «loisirs» sont en général plus disposés à accepter des heures de vols en dehors des heures de pointe. En même temps, la capacité à offrir des créneaux en début de matinée et en soirée pour ces vols n'est pas importante puisqu'elle permet aux passagers de mettre à profit toute la journée de leur séjour ou

⁶⁹⁸ Voir par exemple les réponses à la question 5 du questionnaire adressé aux aéroports le 9.11.2006.

⁶⁹⁹ Le pourcentage estimé de passagers d'affaires/sensibles au facteur temps se situe entre 20 % et 30 % sur ces liaisons.

courte visite. La capacité d'un concurrent à proposer des créneaux en début de matinée peut dès lors améliorer l'attractivité de son offre.

700. Le risque de ne pas pouvoir obtenir de créneaux pendant les heures de pointe est également un problème général qui concerne toutes les liaisons, qu'il s'agisse de liaisons entre le Royaume-Uni et l'Irlande ou de liaisons de «loisirs» vers le continent. De fait, les compagnies aériennes (en particulier les compagnies à prestations minimales) visent en général de 3 à 4 allers retours par jour pour un appareil et essaient de débiter leurs vols le plus tôt possible (c'est-à-dire pendant les heures de pointe) afin de maximiser l'utilisation de leurs appareils. Comme il a été indiqué précédemment, tout nouvel arrivant qui souhaite concurrencer efficacement Aer Lingus et Ryanair devrait, dans l'idéal, assurer ses vols depuis une base à Dublin. Ce nouvel arrivant devrait toutefois avoir la possibilité d'utiliser un grand nombre de créneaux en début de matinée et en fin de soirée afin de maximiser l'utilisation de ses appareils. L'encombrement à Dublin décourage dès lors les compagnies aériennes d'y établir une base.

7.8.8. *La solide position de l'entité issue de la concentration à l'aéroport de Dublin risque d'entraver le développement des concurrents*

701. L'opération de concentration aurait également un effet sur l'utilisation de l'aéroport de Dublin puisqu'elle combinerait les deux compagnies aériennes qui sont de loin les plus grandes utilisatrices de l'aéroport. L'achat d'Aer Lingus par Ryanair créerait un client qui représenterait la part la plus importante du trafic (environ 70 % de l'ensemble des passagers), tandis que le deuxième plus grand utilisateur (Aer Arann) ne transporterait pas plus de 5 % de l'ensemble des passagers à Dublin et que les autres concurrents seraient même plus marginalisés. Conformément aux Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, la Commission a par conséquent évalué si l'entité issue de la concentration pouvait utiliser son pouvoir sur le marché à l'aéroport de Dublin pour entraver l'entrée ou le développement des concurrents⁷⁰⁰.
702. Un certain nombre de tierces parties se sont inquiétées du fait que la position de client dominant de l'entité créée par la concentration Ryanair/Aer Lingus à Dublin pourrait être utilisée pour accroître les barrières à l'entrée existantes à Dublin⁷⁰¹. Certains concurrents craignent que l'entité issue de la concentration puisse exercer son influence en tant que client important pour obtenir des *taxes d'aéroport* préférentielles, notamment à l'aéroport de Dublin⁷⁰². En effet, Ryanair a pu négocier de telles conditions préférentielles dans

⁷⁰⁰ Voir le point 36 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales:

[L'entité issue de la concentration peut freiner l'expansion des concurrents]

«S'ils étaient autorisés, certains projets de concentration entraveraient de manière significative la concurrence effective en maintenant l'entité issue de l'opération dans une position qui lui donnerait la capacité et l'incitation de rendre plus difficile le développement de petites entreprises et de concurrents potentiels ou de limiter la capacité des rivales à la concurrencer.[...]»

⁷⁰¹ Voir par exemple les réponses à la question 49 du questionnaire adressé aux concurrents le 6.11.2006; voir également l'entretien avec Aer Arann du 13.2.2007, feuillet n° 6170; l'entretien avec Cityjet (Air France) du 21.2.2007, feuillet n° 6170; l'entretien avec Jet2.com du 1.2.2007, feuillet n° 6170; l'entretien avec Air Berlin du 13.2.2007, feuillet n° 6170; voir également les observations du DOT sur «l'impact de la prédominance de Ryanair à l'aéroport de Dublin sur le développement de l'aéroport et sur la concurrence» du 02.02.2007, feuillet n° 6444.

⁷⁰² Voir les réponses à la question 49 du questionnaire adressé aux concurrents le 6.11.2006

d'autres aéroports⁷⁰³. Les documents internes de Ryanair confirment que [...]»⁷⁰⁴. Par ailleurs, les documents internes de Ryanair montrent également que [...]»⁷⁰⁵. Il convient de noter que les taxes d'aéroport sont réglementées en termes de plafond de prix et par conséquent la réglementation des prix n'exclut pas d'éventuelles remises. Dans ce contexte, la position unique de l'entité issue de la concentration pourrait ainsi jouer un rôle important dans les négociations avec l'aéroport de Dublin.

703. Les concurrents se plaignaient également de l'influence accrue de Ryanair sur l'attribution des *installations existantes à l'aéroport*, notamment des aires de stationnement au contact, qui sont particulièrement importantes pour les compagnies aériennes visant principalement une clientèle d'affaires⁷⁰⁶. Les concurrents pourraient être dissuadés d'entrer sur le marché si l'entité issue de la concentration utilisait sa position pour obtenir un accès aux aires de stationnement au contact préférentielles situées près du terminal, car cela reviendrait à reléguer les opérateurs plus petits dans des zones distantes de l'aire d'envol, accessibles uniquement par bus, alors que Ryanair pourrait stationner ses appareils près du terminal et utiliser les aires de stationnement au contact ou les passerelles de débarquement⁷⁰⁷. À cet égard, il est à noter qu'il est important pour les compagnies à prestations minimales d'être situées près des portes pour accélérer les délais d'exécution.
704. De nombreuses tierces parties ont affirmé que la position renforcée de l'entité issue de la concentration pourrait lui permettre de bloquer tout projet d'expansion à l'aéroport de Dublin, maintenant ainsi les problèmes d'encombrement existants, au détriment des concurrents qui souhaitent faire leur entrée au départ ou à destination de Dublin⁷⁰⁸. En

703 Voir également dans ce contexte l'entretien avec Aer Arann du 13.2.2007, feuillet n° 6170.

704 Voir le document du conseil n°1, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]», page 1.4-1.5 (feuillet n° 629).

705 Voir le document du conseil n°1, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]» (feuillet n° 629), page 1.5., stipulant: «[...]». Voir également le document du conseil n°1, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]», page 1.7 (feuillet n° 629).

706 Voir par exemple les entretiens avec Aer Arann du 13.2.2007, feuillet n° 6170, ou avec CityJet du 21.2.2007, feuillet n° 6170. CityJet a affirmé à cet égard qu'en «*en tenant compte du fait que CityJet cible les passagers d'affaires à forte rentabilité qui recherchent en contrepartie des prix plus élevés un certain niveau de services et de confort, cette gêne pour les passagers est particulièrement préjudiciable à CityJet*».

707 Voir le point 71 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales,

«[C]es barrières peuvent prendre différentes formes:

(a) [...]

(b) *les entreprises en place peuvent aussi bénéficier d'avantages techniques, tels que l'accès préférentiel à des installations essentielles, [...] de sorte qu'il est difficile à d'autres entreprises de leur faire efficacement concurrence.*»

708 Voir les réponses à la question 49 du questionnaire adressé aux concurrents le 06.11.2006; les observations du DOT du 02.02.2007, feuillet n° 6444; voir également les entretiens avec Jet2.com du 01.02.2007, feuillet n° 6170: «...La position de force de la nouvelle entité à l'aéroport de Dublin pourrait également soulever certaines inquiétudes, compte tenu de son influence sur les horaires de vols, les droits d'atterrissage, et sur les décisions de l'aéroport en général»;

l'entretien avec Aer Arann du 13.02.2007, feuillet n° 6170: «Ryanair/Aer Lingus pourrait utiliser la position dominante conférée par son statut de client des aéroports irlandais pour rendre l'entrée de concurrents encore plus difficile (...);»;

l'entretien avec Air Berlin, feuillet n° 6170: «[Air Berlin] a exprimé ses craintes que la nouvelle entité puisse utiliser sa puissance en tant que client des aéroports irlandais pour contraindre ces derniers à mener une politique discriminatoire à l'égard d'autres concurrents en ce qui concerne les taxes d'aéroport, autrement dit bénéficier de tarifs plus favorables que ses concurrents.»; voir également l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.02.2007;

particulier, l'entité issue de la concentration pourrait utiliser son pouvoir d'achat accru pour faire pression sur l'Autorité de l'aéroport de Dublin de sorte qu'elle ne poursuive pas le projet de création d'un nouveau terminal et d'une nouvelle piste.

705. Ryanair affirme qu'elle ne dispose d'aucun pouvoir pour influencer les taxes d'aéroport ou les projets d'expansion de l'Autorité de l'aéroport de Dublin. Elle se réfère notamment à l'exemple de l'aéroport de Stansted, où Ryanair n'a pas pu influencer les projets d'expansion de l'aéroport, bien qu'elle s'y soit fermement opposée⁷⁰⁹. Elle a également fourni des preuves des projets d'expansion de l'aéroport de Dublin.
706. L'enquête de la Commission sur le marché a indiqué que la position de force de l'entité issue de la concentration en tant que client à Dublin pouvait être utilisée pour exercer une influence sur les décisions concernant les infrastructures de l'aéroport, qui pourraient dissuader davantage encore l'entrée ou le développement de concurrents. Bien que la concentration ne donnera pas à Ryanair de nouveaux droits légaux pour opposer directement son veto aux taxes, installations ou projets d'expansion, il est observé que le cadre réglementaire oblige la CAR et la DAA à prendre en compte l'avis de ce qui serait de loin son plus gros client⁷¹⁰. Après la concentration, la nouvelle entité sera plus de 15 fois plus grande que son concurrent le plus proche à Dublin. Ce rapprochement n'octroiera pas seulement à la nouvelle société une plus grande influence de fait dans le processus décisionnel. Elle disposera également de davantage de possibilités légales pour influencer ce processus décisionnel dans son propre intérêt. Par exemple, le poids de la nouvelle entité auprès du Comité de coordination de l'aéroport de Dublin (CCAD) augmentera sensiblement après la concentration. D'après la constitution du CCAD, un transporteur exploitant plus de 56 % des «mouvements de transports aériens⁷¹¹» détient la majorité des votes. Ce sera le cas de la nouvelle entité après la concentration. La concentration conduirait dès lors à une situation dans laquelle une compagnie détiendrait la majorité des votes au sein du CCAD, parmi un nombre réduit et fragmenté d'autres compagnies aériennes présentes. Même s'il est vrai que le CCAD n'est pas en lui-même le régulateur de l'aéroport, il a néanmoins une fonction consultative dans le processus de définition de la capacité et des exigences du service à l'aéroport de Dublin⁷¹².
707. La crainte des concurrents⁷¹³ de Ryanair de voir l'entité issue de la concentration utiliser sa majorité au sein du CCAD et sa position de force unique à l'aéroport de Dublin pour

l'entretien avec CityJet (Air France) du 21 février 2007, feuillet n° 6170: «...permettant plus encore à la nouvelle entité de déterminer les choix de l'aéroport de Dublin».

709 Il convient toutefois de noter que la référence faite par Ryanair à la situation à Stansted ne parvient pas à lever les inquiétudes de la Commission à cet égard.

710 Voir la section 33 du Irish Aviation Regulation Act de 2001, modifié par la section 22 du Irish State Airports Act de 2004:

«(1) en rendant une décision, les objectifs de la Commission sont les suivants:

(a) faciliter le développement et le fonctionnement efficaces et économiques de l'aéroport de Dublin qui répondent aux exigences des utilisateurs actuels et potentiels de l'aéroport de Dublin,

(b) protéger les intérêts raisonnables des utilisateurs actuels et potentiels de l'aéroport de Dublin en ce qui concerne l'aéroport de Dublin (...)» (soulignement ajouté par la Commission).

711 Les mouvements de transports aériens sont définis comme «l'heure de départ ou d'arrivée programmée disponible ou attribuée à un mouvement d'appareil à une date spécifique à Dublin», voir la section 11 de la constitution.

712 Voir notamment les sections 3.1.1. et 3.1.2 de la Constitution.

713 Voir par exemple les réponses à la question 49 du questionnaire adressé aux concurrents le 6.11.2006; voir également l'entretien avec Aer Arann du 13.02.2007, feuillet n° 6170; l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.02.2007, feuillet n° 6170; l'entretien avec Jet2.com du 01.02.2007, feuillet n° 6170; l'entretien avec Air Berlin du 13.02.2007, feuillet n° 6170.

influencer le régulateur de manière à ce que celui-ci façonne l'aéroport selon les exigences de Ryanair pourrait dès lors ne pas être infondée. En effet, si Ryanair préfère uniquement des services d'aéroport de base pour son modèle de service à prestations minimales, la plupart des nouveaux arrivants appliquent un modèle économique différent, selon lequel ils privilégient un niveau de service plus élevé (intégrant par exemple, des salons d'attente, des aires de stationnement au contact, des bâtiments modernes, etc.). Le litige actuel autour des projets d'expansion de la DAA à Dublin (concernant le nouveau «Terminal 2» et une nouvelle piste) illustre parfaitement ce conflit. Si les compagnies aériennes représentant la majorité des clients à Dublin sont en faveur de l'expansion de la DAA, l'entité issue de la concentration (Ryanair) est la seule compagnie à s'y opposer fermement. L'opposition actuelle de Ryanair prendra plus de poids encore lorsque, à la suite de la concentration, elle représentera plus de deux-tiers des clients à Dublin. Les chances d'influencer les projets d'expansion d'une manière plus adaptée au modèle économique de Ryanair augmenteront dès lors, au travers de la concentration.

708. On peut donc conclure que la concentration permet également à la nouvelle entité de peser plus lourd dans le processus consultatif concernant les taxes d'aéroport, l'attribution des installations de l'aéroport ou les projets d'expansion, ce qui pourrait rendre l'entrée/l'expansion de ses concurrents plus difficile.

7.8.9. *Analyse des concurrents réels et potentiels de Ryanair et d'Aer Lingus*

709. Ryanair affirme qu'il existerait plusieurs compagnies aériennes capables de faire leur entrée sur les liaisons irlandaises ou d'étendre leurs activités actuelles si Ryanair/Aer Lingus devait augmenter les prix. Ces compagnies aériennes concurrentes, actuelles ou potentielles, sont, notamment, Aer Arann, Air Baltic, Air Berlin, Bmi/bmibaby, Lufthansa, British Airways, Clickair, easyJet, Flybe et SkyEurope, présentées dans les points ci-dessous⁷¹⁴. La présente section décrit les concurrents considérés par la Commission comme faisant partie des principaux concurrents sur les liaisons où les services se chevauchent, afin de fournir un aperçu général de leurs aptitudes et motivations à faire leur entrée sur les marchés concernés par l'opération envisagée. Le fait que certains concurrents ne figurent pas dans cette section ne signifie pas qu'ils ont été ignorés par la Commission, puisque la contrainte concurrentielle exercée par chaque concurrent sera, en tout état de cause, discutée dans la section 7.9 consacrée à l'analyse de chaque liaison.
710. La Commission observe que Ryanair cite aussi, comme «concurrents principaux», des compagnies aériennes américaines qui ne sont pas encore présentes sur les marchés court-courriers en Europe. La compagnie évoque également l'accord «Open Skies» conclu récemment, qui pourrait entraîner une hausse de l'activité des compagnies aériennes américaines en Europe. Si la Commission ne conteste pas que l'accord «Open Skies» donnera probablement lieu à une augmentation du niveau des activités des compagnies américaines en Europe, on peut considérer que celles-ci porteront essentiellement, du moins dans une phase de démarrage et jusqu'à ce qu'elles soient bien établies en Europe, sur les marchés long-courriers. En effet, la Commission n'a trouvé aucune indication, au cours de son enquête sur le marché, corroborant le fait que les transporteurs américains puissent être considérés comme des concurrents crédibles sur les marchés court-courriers européens, à court ou moyen terme. La Commission ne peut dès lors pas prendre en compte l'entrée potentielle de compagnies aériennes non

⁷¹⁴ Section 7.8.9.1 -7.8.9.11.

européennes et ne les inclura pas dans l'analyse de la présente section.

711. Les paragraphes suivants examinent, dans un premier temps, les transporteurs concurrents, basés dans les aéroports irlandais concernés (CityJet et Aer Arann) puis, dans un deuxième temps, les autres principaux concurrents actifs en Europe.

7.8.9.1. CityJet (Air France)

712. CityJet est une compagnie aérienne immatriculée et constituée en Irlande, bien que détenue à 100 % par Air France depuis 1999. Comme l'indiquent clairement son actionnariat et la structure radiale de son réseau actuel à destination et en provenance de Paris CDG, CityJet est essentiellement une source de trafic pour les systèmes en étoile à Paris CDG de sa société mère Air France et des partenaires de cette dernière dans l'alliance aérienne Skyteam.
713. CityJet exploite une flotte de 20 appareils BAe 146 d'une capacité de 93 places assises, c'est-à-dire plus ou moins la moitié de la capacité en places assises des Boeing 737-800 tels que configurés et exploités par Ryanair. Les BAe 146 sont particulièrement adaptés aux évolutions sur pistes courtes en raison de leurs quatre turboréacteurs. Il convient de souligner que les coûts unitaires d'exploitation de ces appareils sont nettement plus élevés que ceux des appareils utilisés par Ryanair et Aer Lingus. Bien que CityJet ait, en principe, accès à des appareils plus importants exploités par Air France, elle n'a pas l'intention d'utiliser de plus gros appareils sur les liaisons irlandaises⁷¹⁵.
714. En Irlande, CityJet est basée à Dublin avec au total 3 appareils effectuant deux liaisons: Dublin – Londres City et Dublin - Paris CDG avec des vols à fréquence élevée. En conséquence, compte tenu du nombre total d'appareils basés à Dublin et des liaisons exploitées par l'entité issue de la concentration, l'étendue de ses activités à Dublin est bien plus limitée.
715. En termes de différenciation, CityJet se positionne clairement comme un transporteur offrant un service à bord complet. Elle se décrit elle-même comme «une compagnie aérienne régulière proposant un service de transporteur en réseau sur une base à bas coût [...]» ainsi qu'«un transporteur d'affaires en réseau et régional»⁷¹⁶. En outre, CityJet confirme⁷¹⁷ qu'elle s'adresse principalement, dans un premier temps, aux passagers en transit (en particulier pour les liaisons en provenance/à destination de Paris CDG) et, dans un deuxième temps, aux passagers d'affaires sur les vols de point à point qui représentent une part significative de cette partie de l'activité de CityJet. Compte

⁷¹⁵ Voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.02.2007 («CityJet doit atteindre une meilleure productivité moyenne que Ryanair/Aer Lingus»); D'après la présentation de Morten, Beyer and Agnew, Inc. lors de la conférence Morgan Stanley (Regional Jet Market Update en mars 2004, diapositive 18), les coûts unitaires d'exploitation (en dollars des États-Unis par siège-mile offert) du BAe 146 sont environ deux fois plus élevés que ceux des appareils utilisés par Ryanair et Aer Lingus. Bien que d'autres diapositives de la présentation indiquent que les coûts totaux d'exploitation par départ (diapositive 15) et les coûts par bloc d'heures (diapositive 16) sont inférieurs pour le BAe 146, le coût unitaire par siège et par mile est le coût le plus important du point de vue du prix final payé par le client et est donc déterminant pour la compétitivité de la compagnie aérienne. La même présentation (voir les diapositives 19-25) admet également que les transporteurs aériens régionaux sont confrontés à la menace des transporteurs à bas coûts et, en conséquence, que de nombreux transports aériens régionaux peuvent devenir non rentables. Voir http://www.mba.aero/presentations/040301_regional_jet_market_update.pdf, feuillet n° 13020.

⁷¹⁶ Source: réponses de CityJet (Air France) aux questions 2 et 3, questionnaire adressé aux concurrents le 15.11.2006, feuillet n° 1990.

⁷¹⁷ Voir l'entretien avec CityJet (Air France) du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

tenu de la capacité nettement inférieure de ses appareils, CityJet doit atteindre un rendement moyen supérieur à celui de Ryanair/Aer Lingus pour être rentable, un rendement assuré par la primauté accordée aux passagers en transit et aux passagers d'affaires aux heures de pointe de la journée.

716. L'aéroport Londres City, desserte des vols de CityJet, est soumis à des restrictions opérationnelles en raison de ses pistes courtes. Ceci signifie que ni Ryanair ni Aer Lingus ne pourraient assurer des vols entre les aéroports de Dublin et de Londres City avec les appareils composant actuellement leurs flottes. Cette situation permet à CityJet de se démarquer sensiblement, en termes de services, de Ryanair ou d'Aer Lingus. Cette différenciation reposant sur l'aéroport desservi se double d'une autre spécificité relative au niveau du service offert dans la mesure où CityJet propose un produit de type «service à bord complet» reposant sur deux classes de service. Le positionnement davantage «haut de gamme» de CityJet correspond au fait qu'à l'aéroport de destination de CityJet, l'aéroport de Londres City, la clientèle principalement visée est celle des passagers d'affaires⁷¹⁸.
717. La Commission observe à cet égard que CityJet a récemment annoncé le lancement, à compter du 26 mars, de 6 nouvelles liaisons à destination et en provenance de Londres City (Belfast, Genève, Milan Linate, Madrid, Nice et Zurich). CityJet a indiqué que, en raison de l'encombrement et des difficultés d'accès aux infrastructures telles que des aires de stationnement au contact, une extension de ce type ne serait pas possible à partir de Dublin⁷¹⁹.
718. Lors d'un entretien téléphonique avec la Commission le 21 février, CityJet a indiqué qu'elle pourrait à l'avenir être intéressée par une entrée sur des liaisons spécifiques à l'extérieur de Dublin qui correspondraient mieux à son modèle orienté vers la clientèle d'affaires. La compagnie n'a pas précisé quelles seraient les liaisons concernées mais a indiqué que leur ouverture actuelle était impossible dans la mesure où elle ne pourrait pas accéder aux créneaux des heures de pointe nécessaires ni à d'autres infrastructures (par exemple les aires de stationnement au contact) à Dublin et dans les aéroports de destination requis pour les services à ses passagers d'affaires à fréquence élevée/en transit. CityJet a insisté sur le fait que l'absence d'aires de stationnement au contact à Dublin lui était particulièrement préjudiciable dans la mesure où les transferts longs/par bus étaient peu appréciés par ses passagers d'affaires à forte rentabilité. CityJet a indiqué que son entrée potentielle sur toute autre liaison où les services se chevauchent à destination/en provenance de Dublin (en particulier sur les liaisons européennes continentales) «ne ferait pas partie des première priorité de CityJet»⁷²⁰. Il convient aussi d'observer que l'entrée sur plusieurs liaisons non desservies à partir d'une plate-forme ou même sur plusieurs liaisons de loisirs en Europe continentale ne correspondrait pas au modèle économique de CityJet.

718 Source: réponse de l'aéroport Londres City à la question 16, questionnaire sur la substituabilité des aéroports.

719 La Commission ne conteste pas que CityJet (Air France) a indiqué être intéressée par un développement de sa liaison Londres-Dublin si des créneaux intéressants étaient rendus disponibles; toutefois, CityJet a déclaré que «l'entrée sur d'autres liaisons, notamment continentales, ne faisait pas partie des priorités de CityJet». Ceci est dû au fait que «l'Irlande n'est pas un marché très attractif pour un lancement d'activité [puisque] les rendements moyens sont très faibles». En outre, CityJet souligne, entre autres choses, la difficulté d'obtenir des aires de stationnement au contact, ce qui constitue pour elle un élément dissuasif supplémentaire; voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet (Air France) du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

720 Ibid.

719. La Commission observe également que son analyse de régression a indiqué que CityJet n'exerce pas une contrainte concurrentielle sur Aer Lingus. Compte tenu du modèle économique de CityJet, ceci sera également le cas pour Ryanair. Pour plus détails, voir l'annexe IV.
720. La Commission conclut que l'entrée de CityJet sur plusieurs liaisons où les services se chevauchent est peu probable. Enfin, la Commission observe que si cette entrée avait lieu ou si CityJet étendait son activité à la liaison Londres-Dublin, les contraintes concurrentielles qui en résulteraient sur l'entité issue de la concentration seraient limitées, en raison (i) de la moindre capacité en places assises des appareils exploités par CityJet et du désavantage en termes de coût qui en résulte et (ii) du fait que CityJet, d'une part, et Ryanair ou Aer Lingus, d'autre part, ne semblent pas être des concurrents directs en raison de l'importante différenciation en termes de niveau de service et de modèle économique.

7.8.9.2. Aer Arann

721. Aer Arann se définit elle-même comme un transporteur régional. Elle exploite 35 liaisons dans le Royaume-Uni et en Irlande et ne dessert que deux destinations estivales situées à l'ouest de la France.
722. Aer Arann, bien que se présentant comme une «compagnie aérienne à bas coûts», ressemble davantage à des transporteurs tels que CityJet, en termes de modèle économique, puisqu'elle transporte une proportion importante de passagers d'affaires et en transit, et utilise des appareils de petite taille qui ne permettent pas en général d'offrir les mêmes tarifs bas que les compagnies exploitant des appareils plus importants. Sa proximité avec les transporteurs de réseau privilégiant la clientèle d'affaires est davantage corroborée par ses partenariats avec des transporteurs proposant des prestations complètes, tels que British Airways, Air France ou SAS, et de manière plus évidente encore, par le fait qu'elle continue à vendre des billets sans restriction (bénéficiant d'une souplesse maximale).
723. Aer Arann exploite une flotte d'appareils à turbopropulseur ATR 42 et ATR 72. Par rapport au Boeing 737 ou à l'Airbus 320, l'ATR 42/72 est conçu pour des vols (très) court-courriers et possède une portée opérationnelle et une vitesse de croisière limitées. En outre, la capacité de cet appareil en places assises est très inférieure, avec 50 places pour l'ATR 42 et 66 places pour l'ATR 72. En raison du type d'appareils exploité, il est pratiquement exclu qu'Aer Arann puisse, même de manière hypothétique, faire son entrée sur des liaisons au-delà de l'Irlande, du Royaume-Uni et des destinations les plus proches d'Europe continentale.
724. Aer Arann dispose de 4 appareils (2 ATR42 et 2 ATR72) basés à Dublin et 3 (1 ATR42 et 2 ATR72) à Cork. En ce qui concerne les autres aéroports, Aer Arann possède également 4 appareils basés à Galway, 1 à Waterford et 1 sur l'Île de Man. En conséquence, compte tenu du nombre total d'appareils basés à Dublin et des liaisons exploitées par l'entité issue de la concentration, l'étendue de ses activités à Dublin est bien plus limitée. L'aptitude d'Aer Arann à faire son entrée sur la liaison Cork – Londres, compte tenu de sa base à Cork, est traitée plus en détail dans l'analyse de la liaison Cork – Londres ci-dessous.

725. En raison de la différence entre les types d'avions exploités, Aer Arann explique que ses coûts d'exploitation par place assise sont supérieurs à ceux de Ryanair⁷²¹. La Commission observe que, si Aer Arann devait faire son entrée sur une liaison en concurrence avec Ryanair, elle devrait exploiter des vols d'une fréquence trois fois supérieure à celle de Ryanair afin de proposer la même capacité sur cette liaison. Ceci est dû à la moindre capacité en places assises des avions d'Aer Arann. Aer Arann explique qu'elle ne ferait pas son entrée sur une liaison où Ryanair est déjà présente⁷²². En ce qui concerne le retrait d'Air Southwest de la liaison Dublin – Bristol, Ryanair admet elle-même qu'il est probable que l'exploitation d'un avion à turbopropulseur à 50 places assises sur cette liaison «*ne soit pas viable économiquement*»⁷²³. La Commission observe que ceci est corroboré par le comportement d'Aer Arann au cours des dernières années qui n'a fait son entrée sur aucune liaison déjà exploitée par Ryanair (du moins au cours des 5 dernières années)⁷²⁴.
726. La Commission observe également que l'analyse de régression qu'elle a réalisée a indiqué qu'Aer Arann n'exerce pas de contrainte concurrentielle sur Aer Lingus et on peut supposer que, compte tenu du modèle économique d'Aer Arann, ceci serait également le cas pour Ryanair. Pour plus détails, voir la description de l'analyse de régression à l'annexe IV.
727. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime très improbable l'entrée potentielle d'Aer Arann sur une ou plusieurs liaisons (marchés) concernées par la présente affaire. Compte tenu de cette improbabilité, la Commission est d'avis que la menace d'une entrée potentielle d'Aer Arann sur une ou plusieurs liaisons concernées par la présente affaire n'entraînerait pas de contrainte concurrentielle effective sur l'entité issue de la concentration. Il convient de souligner qu'en ce qui concerne son désavantage en termes de coûts dû à sa flotte et son modèle économique différent, Aer Arann ne pourrait représenter un substitut comparable aux services d'Aer Lingus, même sur les liaisons Irlande – Royaume-Uni.

7.8.9.3. easyJet

728. EasyJet est le rival historique de Ryanair en termes de capacité et constitue l'un des premiers transporteurs à forte croissance, offrant un service à bord minimal, dans l'Union européenne depuis les années 1990. À partir de sa base initiale installée dans l'aéroport de Luton à Londres, easyJet a développé un réseau à l'échelle européenne de 289 liaisons de point à point pour 74 liaisons. La compagnie s'est développée à l'intérieur du Royaume-Uni et vers l'ouest en Europe continentale, et plus récemment au Maroc.
729. EasyJet est une compagnie aérienne offrant un service à bord minimal comme en témoigne l'énoncé de sa mission⁷²⁵ et les principes régissant son activité⁷²⁶: l'utilisation d'Internet pour réduire les coûts de distribution, l'optimisation du capital immobilisé (en

721 Source: entretien téléphonique avec Aer Arann, 13 février 2007, feuillet n° 6170.

722 Source: idem

723 Voir le document de RBB «Ryanair/Aer Lingus: Position Paper on Barriers to Entry» (Note de synthèse sur les barrières à l'entrée) du 20 février 2007, feuillet n° 4135, page 29.

724 Bien qu'Aer Arann et Ryanair exploitent actuellement toutes les deux la liaison Cork - Shannon, c'est bien Ryanair qui a fait son entrée en novembre 2005, face à Aer Arann, déjà présente sur cette liaison.

725 «Fournir aux clients des services de transport aérien point à point, en toute sécurité et à bon prix». [...], source: <http://www.easyjet.com/EN/About/index.html>, 2 mars 2007.

726 Source www.easyjet.com/EN/About/Information/index.html, 02 mars 2007.

particulier des appareils), la dématérialisation des billets, l'absence de repas gratuit, l'utilisation efficace des aéroports, une gestion dématérialisée.

730. En ce qui concerne la différenciation que les transporteurs aériens tentent d'opérer entre leurs services respectifs, easyJet se positionne dans une gamme légèrement supérieure à Ryanair, comme en témoigne, entre autres, sa relative préférence pour les aéroports principaux et le fait qu'elle ne facture pas l'enregistrement de leurs premiers bagages aux passagers. À cet égard, on considère les services respectifs d'easyJet et d'Aer Lingus sont des substituts proches.
731. EasyJet exploite une flotte mixte d'appareils Airbus 319 et Boeing 737-300 et 731-700. Ces derniers sont progressivement abandonnés au profit des premiers. À l'exception de leur moindre capacité en places assises, les appareils exploités par easyJet sont très similaires aux Boeing 737-800 utilisés par Ryanair ou aux Airbus 320-321 exploités par Aer Lingus.
732. Ryanair considère easyJet comme son «principal concurrent»⁷²⁷. easyJet n'est pourtant pas un concurrent réel sur aucune des 35 liaisons où les services se chevauchent, puisque easyJet n'assure aucun vol au départ de la République d'Irlande. Compte tenu des nombreux points communs entre easyJet, Ryanair et Aer Lingus, easyJet peut être considérée comme un concurrent potentiel à l'entité issue de la concentration sur plusieurs liaisons concernées par la présente affaire. Toutefois, la Commission observe que bien que Ryanair et easyJet enregistrent un développement concomitant et rapide en Europe depuis les années 1990, easyJet n'est présente sur aucune liaison irlandaise. En outre, les documents internes de Ryanair reconnaissent que [...]»⁷²⁸. Par ailleurs, easyJet a tenté de faire son entrée sur les liaisons entre Londres, d'une part, et Shannon et Cork en République d'Irlande, d'autre part, et a été confrontée à une réaction concurrentielle vigoureuse de la part de Ryanair, jusqu'à ce qu'elle se retire de ces liaisons l'année suivante. Comme expliqué à la section 7.8.5, la nature et l'intensité de cette réaction, ainsi que les documents internes de Ryanair suggèrent fortement que l'intention de Ryanair était de dissuader easyJet de faire son entrée sur le marché irlandais.
733. Ryanair affirme⁷²⁹ que même l'échec de l'entrée d'easyJet sur les aéroports régionaux irlandais n'a pas dissuadé la compagnie de concurrencer Ryanair, comme le prouve l'ouverture récente par easyJet de deux bases (Milan en mars 2006 et Madrid en février 2007) dans des villes où Ryanair est déjà basée. Cependant, la position de Ryanair à Milan (4 avions basés et environ 15 liaisons desservies) et à Madrid (4 avions basés et 24 destinations desservies) diffère considérablement de sa position et de sa réputation bien plus importantes à Dublin et en Irlande. En outre, uniquement dans le cas de Madrid, easyJet a établi une base dans le même aéroport, tandis qu'à Milan, elle a choisi Malpensa alors que Ryanair est basée à Bergame (même s'il conviendrait de reconnaître que ces aéroports sont substituables, du point de vue des clients de compagnies à prestations minimales, pour les liaisons de courtes distances comme décrit ci-dessus à la section Définition du marché⁷³⁰).

⁷²⁷ Réponse à la communication des griefs, page 251.

⁷²⁸ Voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]», page 3.6 (feuillet n° 629).

⁷²⁹ Voir le document de RBB «Ryanair/Aer Lingus: Position Paper on Barriers to Entry» (Note de synthèse sur les barrières à l'entrée) du 20 février 2007, feuillet n° 4135, page 29.

⁷³⁰ Voir section 6.3.4.21.

734. En outre, easyJet ne dispose pas de projets concrets pour faire son entrée sur le marché irlandais à petite ou grande échelle, pour remplacer Aer Lingus, dans le cas d'une concentration avec Ryanair. Selon les explications d'easyJet lors d'un entretien, toute entrée à Dublin devrait se faire à une échelle suffisamment importante et nécessiterait des investissements considérables ⁷³¹. Toujours selon easyJet, l'ouverture de vols à destination de Dublin nécessiterait d'importants efforts de marketing aux coûts élevés pour concurrencer les deux marques bien établies en Irlande que sont Aer Lingus et Ryanair. EasyJet confirme qu'il ne serait toujours pas rentable d'ouvrir une liaison en se fondant uniquement sur les passagers du Royaume-Uni qui connaissent easyJet (même si les passagers britanniques et irlandais sur les liaisons Irlande/Royaume-Uni se répartissent à peu près équitablement pour moitié). Une part importante de clients en provenance d'Irlande serait également nécessaire. Toute entrée potentielle sur le marché devrait donc concerner plusieurs liaisons et pas uniquement une ou deux liaisons. À cet égard, il convient de noter que l'entrée sur le marché avec un nombre supérieur de liaisons à destination/en provenance de Dublin (et en particulier en cas de liaisons Irlande-Royaume-Uni denses) nécessiterait également des capacités importantes à l'aéroport de Dublin, y compris des créneaux aux heures de pointe, ce qui rendrait l'entrée encore plus difficile et improbable en raison des contraintes de capacités à l'aéroport de Dublin.
735. EasyJet a indiqué qu'il existait plusieurs liaisons plus rentables et moins risquées en Europe où ses avions pouvaient être utilisés et a ajouté que les coûts d'opportunité d'une entrée en Irlande étaient tout simplement trop élevés. Par ailleurs, easyJet a indiqué que le marché irlandais était relativement petit et qu'il ne disposait que de trois aéroports (principaux), qu'il ne s'agissait pas d'une destination de transit mais d'un lieu situé à la frontière du marché européen et qu'il comptait déjà deux marques solidement établies. En raison de ces différents éléments, easyJet estime que l'entrée sur ce marché serait encore plus difficile qu'ailleurs en Europe.
736. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime peu probable à court ou moyen terme la création d'une base ou l'entrée d'easyJet sur une ou plusieurs liaisons concernées par la présente affaire. Et cela d'autant plus qu'il est difficile de savoir si une telle entrée serait suffisamment rentable, compte tenu des effets en termes de prix de l'accroissement des capacités et des réactions potentielles d'une nouvelle entité Ryanair-Aer Lingus. En conséquence, il est peu probable qu'easyJet exerce une contrainte concurrentielle significative sur l'entité issue de la concentration sur les marchés concernés.

7.8.9.4. Sky Europe

737. SkyEurope est une compagnie aérienne offrant un service à bord minimal constituée et immatriculée en Slovaquie. Appliquant un modèle à prestations minimales typique, SkyEurope assure des vols de «point à point» vers des aéroports principaux et secondaires sur la base d'allers simples (pas d'allers retours). La compagnie propose à bord uniquement les services de base.
738. Elle exploite 12 appareils (14 depuis le 25 mars 2007) sur 5 bases en Europe centrale et en Europe de l'Est, et dessert 99 destinations dans 19 pays. Sa flotte est entièrement composée de Boeing 737, dont 12 sont en commande et devraient être livrés en 2007 et 2008.

⁷³¹ Source: entretien téléphonique avec easyJet, 15 février 2007, feuillet n° 6170.

739. Ryanair affirme que SkyEurope est un nouvel arrivant potentiel et un concurrent proche sur les liaisons à destination/au départ de Dublin, en particulier pour des destinations en Europe centrale ou en Europe de l'Est.
740. SkyEurope reconnaît que la demande de services de transport aérien de point à point, entre l'Irlande et l'Europe centrale ou l'Europe de l'Est est en pleine croissance. Cette croissance semble être due à la forte immigration de main-d'œuvre entre les nouveaux États membres de l'UE et l'Irlande. Dans sa réponse à la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs de Ryanair, SkyEurope indique clairement qu'elle n'envisage pas d'ouvrir une base à Dublin. SkyEurope avait déjà, lors de précédentes observations, souligné les barrières à l'entrée sur les marchés irlandais⁷³².
741. On peut par conséquent considérer comme peu probable toute entrée de SkyEurope sur l'une des liaisons où les services se chevauchent sur le marché irlandais après une concentration éventuelle entre Ryanair et Aer Lingus. Par ailleurs, compte tenu de sa flotte actuelle (12 appareils), Sky Europe estime qu'elle ne serait pas en mesure de couvrir les 35 liaisons où les services se chevauchent (ce qui correspond aux résultats de la consultation des acteurs du marché⁷³³). En conséquence, la Commission ne peut tout simplement par envisager la possibilité d'une entrée de SkyEurope dans le cas présent.
742. Par ailleurs, les documents internes de Ryanair ont confirmé la pression exercée sur SkyEurope [...] ⁷³⁴. En outre, en ce qui concerne la situation financière de SkyEurope, Ryanair déclare dans ses documents internes que [...] ⁷³⁵.
743. À la lumière de ce qui précède, la Commission considère comme improbable, à court ou moyen terme, l'entrée sur le marché ou l'extension de SkyEurope, face à l'entité issue de la concentration, sur une ou plusieurs liaisons concernées par la présente affaire. Et cela d'autant plus qu'il est difficile de savoir si une telle entrée serait suffisamment rentable, compte tenu des effets en termes de prix de l'accroissement des capacités et des réactions potentielles d'une nouvelle entité Ryanair-Aer Lingus.

7.8.9.5. British Airways

744. British Airways est la plus grande compagnie aérienne régulière du Royaume-Uni, desservant plus de 550 destinations dans le monde (il convient cependant de noter que malgré cela, Ryanair transporte nettement plus de passagers sur ses liaisons européennes que British Airways sur l'ensemble de son réseau mondial – selon des documents internes de Ryanair, [...] ⁷³⁶). British Airways est une compagnie aérienne offrant un service à bord complet, déployant un réseau en étoile à l'aéroport de Londres Heathrow. Elle est membre de l'alliance de compagnies de transport aérien One World.
745. La flotte de British Airways se compose d'appareils de transport régional, court à moyen courrier ainsi que d'appareils long-courriers. En particulier sur les liaisons européennes,

⁷³² Voir la réponse de SkyEurope du 6 décembre 2006 au questionnaire sur les propositions d'engagement, feuillet n° 2596, questions 2 et 12.

⁷³³ Voir la section 8.2.2.1. pour plus de détails.

⁷³⁴ Voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...] ⁷³⁶ (feuillet n° 629), page 3.4, précisant: [...] ^{*}.

⁷³⁵ Voir le document du conseil n° 3, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...] ^{*}, page 3.7. (feuillet n° 629).

⁷³⁶ Voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...] ^{*}, page 3.6. (feuillet n° 629).

sa flotte est constituée de Boeing 737, d'Airbus 319/320/321 et d'appareils régionaux de moindre capacité et de moindre portée opérationnelle.

746. British Airways est en concurrence avec Ryanair sur la liaison de Dublin à Londres que British Airways exploite au départ de l'aéroport de Londres Gatwick. Ryanair affirme que British Airways, en tant que l'un des principaux transporteurs en Europe et compte tenu de sa principale plate-forme et de ses importantes activités au Royaume-Uni, pourrait faire son entrée sur des liaisons de point à point à partir de la Grande-Bretagne vers Dublin ou vers d'autres points en République d'Irlande. L'entrée réelle ou potentielle sur le marché de British Airways exercerait une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration, pour les liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni en particulier. Ryanair considère British Airways comme son deuxième plus important concurrent⁷³⁷.
747. Toutefois, la Commission observe que British Airways, malgré sa taille et sa puissance financière, n'est en concurrence que sur une liaison avec les parties à la concentration, où elle détient une part de marché relativement limitée, inférieure à 10 % (sur la liaison Dublin-Londres).
748. Lors de l'enquête sur le marché, British Airways a indiqué n'avoir aucune intention concrète de faire son entrée ni de développer ses activités sur aucune autre liaison hormis Dublin-Londres (qui pourrait être une liaison intéressante pour British Airways pour acheminer ses passagers vers sa plate-forme de Londres Heathrow)⁷³⁸. British Airways, de la même manière à cet égard que les autres principaux transporteurs en réseau de l'Union européenne, tend à se désengager des services aériens réguliers de point à point régionaux ou court-courriers. Le 3 novembre 2006, British Airways a annoncé⁷³⁹ qu'elle était parvenue à un accord de principe concernant la vente de l'activité régionale de sa filiale BA Connect à Flybe. À cette occasion, Willie Walsh, directeur général de British Airways aurait déclaré: *«Les vols régionaux de point à point ne constituent pas une part stratégique de notre activité et nous pensons que de telles activités sont mieux prises en charge par une compagnie aérienne à bas coûts. Malgré tous les efforts consentis par l'ensemble de l'équipe de BA Connect, nous ne voyons aucune perspective de rentabilité dans sa forme actuelle. Les vols de Londres City complètent notre activité principale à Heathrow. C'est la raison pour laquelle ils ne sont pas inclus dans la proposition de vente⁷⁴⁰»*.
749. À la lumière de ce qui précède, la Commission ne considère pas que l'entrée/extension de British Airways sur une ou plusieurs liaisons concernées entre l'Irlande et la Grande Bretagne, à l'exception de la liaison Dublin-Londres, serait suffisamment probable à court ou moyen terme pour lever les craintes de la Commission en ce qui concerne la concurrence sur les liaisons où les services se chevauchent. Ceci d'autant plus qu'une telle entrée ne serait pas conforme à la stratégie actuelle de British Airways, comme il ressort de la cession de ses participations dans BA Connect.

⁷³⁷ Voir la réponse à la communication des griefs, page 251.

⁷³⁸ Voir la réponse aux questions 3 et 4 de la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs.

⁷³⁹ Source: http://www.britishairways.com/travel/bapress/public/en_gb. Le 5 mars 2007, British Airways a annoncé dans un communiqué de presse qu'elle avait conclu la vente de BA Connect à Flybe.

⁷⁴⁰ Voir le communiqué de presse de British Airways «Proposed Sale of BA Connect to Flybe» (Vente envisagée de BA Connect à Flybe) du 03/11/2006, réf. 108/SR/06, disponible sur le site internet: http://www.britishairways.com/travel/bapress/public/en_gb.

7.8.9.6. Air Berlin

750. Air Berlin se définit elle-même comme une compagnie allemande de charters et un transporteur régulier proposant aussi bien des prestations minimales qu'un service à bord complet⁷⁴¹. Cette compagnie effectue ses vols à partir de plusieurs aéroports d'attache en Allemagne, mais également à partir d'une base à Palma de Majorque et Londres Stansted.
751. Air Berlin dessert des destinations de vacances prisées de la côte méditerranéenne, des Îles Canaries, de l'Afrique du Nord, mais aussi de grandes villes européennes. Palma de Majorque est la principale destination du réseau de liaisons d'Air Berlin. La compagnie propose pour cette destination une «navette», avec des vols quotidiens au départ de 12 aéroports allemands. Le nombre total de vols hebdomadaires vers Majorque devrait être supérieur à 360 au cours de l'été 2007. Outre la priorité initiale accordée aux destinations de vacances fréquentées, Air Berlin a lancé en octobre 2002 le «City Shuttle», qui relie des aéroports allemands à de grandes villes européennes telles qu'Amsterdam, Barcelone, Bournemouth, Budapest, Copenhague, Helsinki, Londres-Stansted, Madrid, Milan-Bergame, Manchester, Paris, Rome, Vienne et Zurich⁷⁴².
752. Air Berlin se positionne dans le haut de gamme des compagnies à prestations minimales, comme l'attestent les différentes récompenses reçues par ce transporteur pour la qualité de ses services. À la différence d'autres transporteurs à prestations minimales, la compagnie ne propose pas uniquement des services de point à point dans la mesure où elle exploite trois de ces aéroports d'attache comme une plate-forme: Nuremberg, Palma de Majorque et Londres Stansted. Elle a également conclu avec Niki le premier accord de partenariat entre des transporteurs à prestations minimales, visant à développer les marchés en Autriche et en Europe de l'Est.
753. Air Berlin exploite une flotte mixte composée d'Airbus 320 (15 appareils), de Boeing 737 (40 appareils) et, dans une moindre mesure, de Fokker 100 (3 appareils). Air Berlin a passé commande de 60 Airbus 320 et pris une option d'achat sur 40 autres appareils. Elle est donc fortement orientée vers la croissance.
754. Air Berlin explique qu'elle «*n'est pas intéressée par l'ouverture de liaisons directes au départ de Dublin vers des destinations continentales*»⁷⁴³. Une telle stratégie ne correspondrait pas à son plan de croissance. Par ailleurs, d'autres liaisons européennes telles que la Scandinavie ou la Russie présenteraient de meilleures perspectives en termes de rendement et de profit⁷⁴⁴. La consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs a confirmé qu'Air Berlin n'«*envisage*» même pas de faire son entrée sur toute liaison au départ/à destination de Dublin⁷⁴⁵.
755. En outre, d'après les documents internes de Ryanair, il semble que même Ryanair ne considère pas Air Berlin comme une menace concurrentielle crédible, puisqu'elle mentionne [...]»⁷⁴⁶.

⁷⁴¹ Source: réponses d'Air Berlin aux questions 2 et 3, questionnaire adressé aux concurrents le 15.11.2006.

⁷⁴² Source: <http://www.air-berlin.com>

⁷⁴³ Entretien avec Air Berlin du 13 février 2007, feuillet n° 6170.

⁷⁴⁴ Source: entretien téléphonique avec Air Berlin, 13 février 2007, feuillet n° 6170.

⁷⁴⁵ Voir la consultation des acteurs du marché, réponses aux questions 3 et 4.

⁷⁴⁶ Voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]», page 3.5. (feuillet n° 629).

756. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime improbable l'entrée d'Air Berlin sur une ou plusieurs liaisons (marchés) concernées par la présente affaire. Compte tenu de cette improbabilité, la Commission est d'avis que la menace d'une entrée potentielle d'Air Berlin dans un ou plusieurs aéroports irlandais, au départ d'aéroports situés en Allemagne ou de Londres Stansted, n'entraînerait pas de contrainte concurrentielle effective sur l'entité issue de la concentration.

7.8.9.7. bmi (British Midland Airways)

757. British Midland Airways (bmi) se définit elle-même comme une compagnie aérienne régulière en réseau offrant un service à bord complet⁷⁴⁷ (bmi possède une filiale distincte, bmi baby, appartenant au segment des compagnies aériennes offrant un service à bord minimal – voir ci-dessous, section 7.8.9.8). Elle gère son activité à partir de l'aéroport de Londres Heathrow qu'elle utilise comme plate-forme à partir de laquelle elle propose des vols long-courriers, court-courriers et moyen-courriers. En outre, bmi propose des services aériens régionaux de point à point sous la marque «bmi regional», au départ d'Aberdeen, Édimbourg, Glasgow, Leeds Bradford, Manchester et East Midlands. Lufthansa et SAS détiennent respectivement 30 % moins une part et une participation de 20 % dans bmi.

758. Comme il ressort de la nature de ses services, de la structure radiale (autour de Londres Heathrow) de ses vols⁷⁴⁸ autres que régionaux, ou de la structure de son actionnariat, bmi se positionne comme un transporteur en réseau offrant un service à bord complet et privilégiant les vols à destination et en provenance de l'aéroport le plus fréquenté d'Europe, à savoir Londres Heathrow. Ceci est également confirmé par les observations de bmi indiquant que Heathrow est la première base d'exploitation de ses principaux services aériens⁷⁴⁹. Par ailleurs, les contrats avec les entreprises constituent un élément important de l'ensemble des ventes de bmi. Ils représentent en effet une part significative du chiffre d'affaires annuel de la compagnie aérienne et enregistrent un rendement plus élevé que la vente de billets de loisirs⁷⁵⁰.

759. Bmi exploite une flotte d'appareils Airbus 330 (long-courriers), Airbus 319, 320 et 321 (court à moyen-courriers) et Embraer 135 et 145 (régionaux).

760. Bmi est en concurrence avec Ryanair et Aer Lingus sur la liaison Dublin-Londres, où bmi propose un vol entre Dublin et Londres Heathrow⁷⁵¹. La Commission ne peut écarter la possibilité que bmi puisse être intéressée par une augmentation de ses capacités et/ou

⁷⁴⁷ Source: réponses de bmi aux questions 2 et 3, questionnaire adressé aux concurrents le 15.11.2006, feuillet n° 22283.

⁷⁴⁸ Il convient de remarquer que, outre les vols effectués avec ses propres appareils, bmi propose également plusieurs vols à destination/en provenance de l'aéroport Londres Heathrow par le biais d'accord de partage de codes. C'est notamment le cas pour les liaisons à destination/en provenance de points situés en Allemagne ou en Scandinavie, le marché domestique de ses deux compagnies aériennes actionnaires.

⁷⁴⁹ Source: réponse de bmi à la question 2, questionnaire adressé aux concurrents le 15/11/2006, feuillet n° 22283.

⁷⁵⁰ Source: réponse de bmi à la question 16, questionnaire adressé aux concurrents le 15/11/2006, feuillet n° 22283.

⁷⁵¹ bmi propose également des vols avec correspondance (via Londres Heathrow) entre Dublin et quelques villes de province en Grande Bretagne qui sont desservies par Ryanair, avec une liaison directe au départ de Dublin. Toutefois, comme expliqué plus haut à la section 5.5. «Marché commun en matière de vols directs et de vols indirects?», les vols indirects sont considérés comme faisant partie d'un marché distinct, dans la présente affaire.

de ses fréquences, pour les vols entre Dublin et Londres Heathrow. De même, la Commission ne peut exclure que bmi puisse être intéressée par l'ouverture d'une liaison entre Shannon et Londres Heathrow ou Cork et Londres Heathrow. Toutes ces possibilités semblent compatibles, à première vue, avec le système de plate-forme mis en place par bmi à Heathrow ou avec sa position sur le marché. La Commission observe néanmoins que Londres Heathrow est l'un des aéroports les plus fréquentés au monde. Il est très largement saturé. Par conséquent, les compagnies aériennes bénéficiant d'un portefeuille de créneaux à Londres Heathrow cherchent à maximiser les possibilités de recettes dudit portefeuille. Selon la demande de vols de correspondance sur les liaisons long-courriers exploités par bmi via Heathrow, la desserte de Londres Heathrow au départ de Shannon ou de Cork peut impliquer des coûts d'opportunité considérables. Par conséquent, il semble improbable que bmi envisage de remplacer la contrainte concurrentielle exercée aujourd'hui par Aer Lingus sur les liaisons concernées, entre Londres et Dublin, Cork ou Shannon.

761. En ce qui concerne la puissance de la nouvelle entité, bmi a déclaré qu'elle s'attendait à ce que la concentration de Ryanair et Aer Lingus exerce une pression concurrentielle supplémentaire sur ses services, même s'il est difficile d'évaluer cette pression sans connaître les implications de l'opération⁷⁵². En ce qui concerne une éventuelle entrée sur le marché, bmi a indiqué que l'augmentation des tarifs des concurrents sur une liaison qu'elle ne dessert actuellement pas ne constitue pas à elle seule une raison crédible pour que bmi (ou toute autre compagnie aérienne) envisage de faire son entrée sur cette liaison. Il existe en effet d'autres critères généraux à prendre en considération (par exemple la cohérence avec la stratégie d'extension du réseau de bmi, la disponibilité des créneaux, la disponibilité des appareils, les ressources financières, la viabilité commerciale et des questions réglementaires/bilatérales⁷⁵³. Il convient de noter que, au cours des cinq dernières années, bmi n'a fait son entrée sur aucune nouvelle liaison entre l'Irlande et le Royaume-Uni qui soit en concurrence directe avec Ryanair ou Aer Lingus⁷⁵⁴.
762. En ce qui concerne l'entrée potentielle sur des liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni, bmi et bmibaby déclarent qu'elles sont persuadées de pouvoir proposer un service compétitif par rapport à celui de Ryanair/Aer Lingus mais que *«leur capacité à exercer une contrainte concurrentielle et, plus particulièrement, à faire leur entrée ou à augmenter le nombre de leurs vols sur une liaison Irlande-Royaume-Uni particulière, peut être restreinte par des barrières importantes à l'entrée sur le marché aux deux extrémités...»*⁷⁵⁵.
763. Bmi, sous la marque «bmi regional», propose des vols réguliers pour passagers sur des marchés de niche propres au Royaume-Uni et intra-européens, des services de fret et de courrier ainsi que des vols charters au départ d'aéroports régionaux au Royaume-Uni.⁷⁵⁶. Cependant, en raison de son modèle économique reposant sur un service à bord complet

⁷⁵² Source: réponse de bmi à la question 50, questionnaire adressé aux concurrents le 15.11.2006, feuillet n° 22283.

⁷⁵³ Source: réponse de bmi à la question 33, questionnaire adressé aux concurrents le 15.11.2006, feuillet n° 22283.

⁷⁵⁴ Voir la réponse de bmi/bmi regional/bmibaby du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet 4348, question 3.

⁷⁵⁵ Voir la réponse de bmi/bmi regional/bmibaby du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet 4348 question 8. Voir également la réponse de bmi à la consultation des acteurs du marché, question 3.

⁷⁵⁶ Source: réponse de bmi à la question 3, questionnaire adressé aux concurrents le 15.11.2006, feuillet n° 22283.

et de sa flotte de petits appareils (Embraer 145 avec une capacité maximale de 49 places et Embraer 135 avec 37 places maximum), bmi regional ne peut pas être considérée comme un nouvel arrivant potentiel capable d'exercer des contraintes concurrentielles significatives sur les activités à fort volume de l'entité issue de la concentration, entre l'Irlande et le Royaume-Uni.

764. Bmi a confirmé que ni elle, ni bmi regional ne comptent faire leur entrée sur une liaison en concurrence avec la nouvelle entité⁷⁵⁷. Les activités de bmi sont concentrées à Londres-Heathrow. Par conséquent, elle n'exploiterait aucune autre liaison que celle actuellement desservie entre Dublin et Londres. Ces compagnies ont également confirmé que l'établissement d'une marque en Irlande, capable de concurrencer efficacement les marques Aer Lingus et Ryanair, présentait un coût élevé. En outre, l'entrée sur le marché/l'extension à l'Irlande impliquerait des coûts d'opportunité dans la mesure où bmi devrait avoir recours à des appareils effectuant déjà d'autres liaisons. La stratégie d'extension de bmi est plutôt orientée vers des liaisons moyen-courriers à destination d'Europe continentale (par exemple Moscou ou des destinations de vacances, avec la récente acquisition de BMed).⁷⁵⁸
765. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime improbable l'entrée de bmi ou de bmi regional sur une ou plusieurs liaisons (marchés) concernées par la présente affaire.

7.8.9.8. bmibaby

766. Bmibaby est une filiale de British Midland Airways proposant un service à bord minimal (voir ci-dessus). Elle se définit elle-même comme une compagnie aérienne régulière offrant un service à bord minimal⁷⁵⁹. Elle est active à partir de quatre bases en Grande Bretagne (Manchester, East Midlands, Birmingham et Cardiff). Cette compagnie a été constituée en 2002 par British Midland Airways, en réponse à l'intense concurrence menée au Royaume-Uni par les transporteurs proposant un service à bord minimal, parmi lesquels figure Ryanair. Bmibaby dessert 24 destinations dans 8 États membres de l'UE. Elle ne propose aucun vol à destination des aéroports de Londres⁷⁶⁰.
767. Bmibaby exploite une flotte de 19 Boeing 737.
768. Bmibaby dessert Knock et Cork en République d'Irlande, au départ des aéroports de Manchester et de Birmingham. Les services de bmiBaby sur les liaisons Knock-Manchester et Cork-Birmingham sont en concurrence avec ceux de Ryanair entre Cork et East Midlands (à la place de Birmingham) et entre Knock et Liverpool (à la place de Manchester). En conséquence, la concurrence entre Ryanair et bmibaby sur ces liaisons repose sur un service différencié en termes d'aéroports desservis. Il convient de noter que bmibaby et Ryanair ont été en concurrence pour les services entre deux aéroports en mars 2004 et mars 2005, après que Ryanair a fait son entrée sur la liaison Dublin-East Midlands. En mars 2005, bmibaby s'est retirée de cette liaison. Bmi reconnaît elle-même que l'entrée de Ryanair sur la liaison East Midlands – Dublin a incité bmibaby à retirer

⁷⁵⁷ Voir le procès-verbal de l'entretien avec bmi/bmibaby du 9 mars 2007, feuillet n° 6170, et la réponse de BMI à la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs.

⁷⁵⁸ Voir le procès-verbal de l'entretien avec bmi/bmibaby du 9 mars 2007, feuillet n° 6170.

⁷⁵⁹ Source: réponses de Bmi Baby aux questions 2 et 3, questionnaire adressé aux concurrents le 15.11.2006, feuillet n° 22283.

⁷⁶⁰ Source: <http://www.bmibaby.com>

ses vols.⁷⁶¹. Bmi commente ce retrait de la manière suivante: «*La décision de se retirer a été prise pour des raisons commerciales car la liaison n'offrait plus un retour économique viable, confrontée à l'époque à la concurrence directe des services de Ryanair. Le taux de remplissage de bmibaby et sa rentabilité globale ne permettaient plus de maintenir des vols réguliers*».⁷⁶² En outre, depuis l'ouverture de vols réguliers par bmibaby en mars 2002, le transporteur n'a fait son entrée que sur une liaison en concurrence directe avec Ryanair (Londres Gatwick – Cork ouverte en 2004) mais s'est retiré de cette liaison en 2005 «*dans les mêmes circonstances que pour la liaison East Midlands – Dublin*»⁷⁶³. À la même période, bmibaby n'a fait son entrée que sur une liaison en concurrence directe avec Aer Lingus (Birmingham – Cork, ouverte en 2005)⁷⁶⁴. Il convient également de noter que bmibaby n'exploite aucune liaison à destination/au départ de Dublin et que les chevauchements entre les parties à la concentration sur des liaisons à destination/au départ des villes régionales du Royaume-Uni desservies par bmibaby se limitent à Dublin uniquement.

769. En ce qui concerne l'entrée potentielle sur des liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni, bmi et bmibaby déclarent qu'elles sont persuadées de pouvoir proposer un service compétitif par rapport à celui de Ryanair/Aer Lingus mais que «*leur capacité à exercer une contrainte concurrentielle et, plus particulièrement, à faire leur entrée ou à augmenter le nombre de leurs vols sur une liaison Irlande-Royaume-Uni particulière, peut être restreinte par des barrières importantes à l'entrée sur le marché aux deux extrémités...*»⁷⁶⁵.
770. La conférence téléphonique avec bmi/bmibaby a établi que même si bmibaby était plus susceptible que bmi ou bmi regional de faire son entrée sur une liaison où les services se chevauchent, cette entrée ne fait l'objet d'aucun projet⁷⁶⁶. Bmibaby a confirmé qu'elle avait eu des difficultés par le passé à rivaliser avec Ryanair. En outre, toute nouvelle entrée sur le marché nécessiterait un grand nombre de fréquences, tant en matinée qu'en soirée, pour assurer l'acheminement des clients d'affaires. Dans ce contexte, l'encombrement des aéroports concernés représente une barrière à l'entrée. Bmibaby a indiqué que Birmingham était particulièrement saturé et que la capacité serait ainsi un facteur déterminant pour l'entrée sur de nouvelles liaisons.⁷⁶⁷ En outre, l'entretien avec bmi/bmibaby a permis d'établir que bmibaby recherche une extension aux destinations de loisirs en Europe (séjours à la mer/escapades citadines)⁷⁶⁸.
771. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime improbable l'entrée potentielle de BmiBaby sur une ou plusieurs liaisons (marchés) concernées par la présente affaire.

⁷⁶¹ Voir la réponse de BMI du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22283, question 34.

⁷⁶² Voir la réponse de bmi/bmi regional/bmibaby du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 4348, question 4.

⁷⁶³ Voir la réponse de bmi/bmi regional/bmibaby du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 4348, question 3.

⁷⁶⁴ Voir la réponse de bmi/bmi regional/bmibaby du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 4348, question 3.

⁷⁶⁵ Voir la réponse de bmi/bmi regional/bmibaby du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 4348, question 8.

⁷⁶⁶ Voir le procès-verbal de l'entretien avec bmi/bmibaby du 9 mars 2007, feuillet n° 6170, et la réponse de BMI à la consultation des acteurs du marché menée par la Commission sur les engagements définitifs.

⁷⁶⁷ Voir le procès-verbal de l'entretien avec bmi/bmibaby du 9 mars 2007, feuillet n° 6170.

⁷⁶⁸ Ibid.

7.8.9.9. Flybe / BA Connect

772. Flybe se considère comme une compagnie aérienne régionale à bas tarifs, proposant principalement des vols au Royaume-Uni et disposant de bases dans plusieurs villes régionales du Royaume-Uni. Cependant, par rapport à Ryanair et Aer Lingus, Flybe est plus axée sur le transport de passagers d'affaires car elle propose également des types distincts de billets plus souples (Economy Plus), des salons d'affaires dans plusieurs aéroports au Royaume-Uni, un programme «Voyageur fréquent», des accords avec des entreprises ou des comptoirs d'enregistrement réservés aux passagers de la classe Economy Plus. Le modèle de Flybe/BA Connect privilégiant les passagers d'affaires est également confirmé par la récente décision de l'autorité britannique de concurrence (OFT) relative à la concentration de ces deux compagnies. L'OFT a analysé en particulier l'impact de la concentration sur les passagers d'affaires⁷⁶⁹. Actuellement, Flybe est en train d'acquérir BA Connect, une compagnie aérienne régionale britannique détenue par British Airways et qui, tout comme Flybe, privilégie la clientèle d'affaires.
773. En Irlande, Flybe exploite actuellement trois liaisons à destination/au départ de Dublin (Exeter, Southampton et Norwich) et trois liaisons à destination de Galway (Southampton, Belfast et Birmingham). Cependant, Flybe n'est en concurrence directe avec Ryanair sur aucune liaison (uniquement de manière indirecte sur la liaison Dublin – Southampton où Ryanair propose un vol Dublin – Bournemouth).
774. Flybe exploite trois types d'avions: des Q400, d'une capacité de 78 places, des Embraer 195 de 118 places, et des BAe 146-300 disposant de 112 places. BA Connect utilise plusieurs types d'appareils qui sont généralement plus petits que les avions de Flybe (environ 50 places assises avec seulement quelques appareils de plus grande taille). En conséquence, les appareils de Flybe/BA Connect sont considérablement plus petits que ceux utilisés par Ryanair et Aer Lingus et moins à même de concurrencer efficacement les vols à prestations minimales des parties à la concentration. Flybe a indiqué que les petits appareils de 50 places de BA Connect seraient progressivement remplacés par des appareils plus gros et plus efficaces. Elle a également indiqué qu'il était improbable, compte tenu de ce remplacement, qu'une éventuelle extension à de nouvelles liaisons soit possible, au moins au cours des deux prochaines années⁷⁷⁰.
775. La stratégie de Flybe (et de BA Connect) est de se concentrer sur des liaisons régionales à destination/au départ de villes de province au Royaume-Uni. De manière générale, Flybe tente d'éviter les capitales et privilégie les vols vers des destinations régionales⁷⁷¹. Flybe a confirmé qu'elle n'avait pas de projet d'extension de ses activités à l'Irlande, même si les prix devaient augmenter sur les liaisons au départ/à destination de Dublin⁷⁷². Elle préférerait étendre ses activités en Irlande du Nord (Belfast). Même après le remplacement de sa flotte, Flybe estime que d'autres destinations sont «plus intéressantes» que les destinations irlandaises⁷⁷³.

⁷⁶⁹ Décision de l'autorité britannique de concurrence dans l'affaire Flybe/BA Connect publiée le 15 février 2007 http://www.ofc.gov.uk/advice_and_resources/resource_base/Mergers_home/decisions/2007/Flybe.

⁷⁷⁰ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Flybe du 12 mars 2007, feuillet n° 6170.

⁷⁷¹ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Flybe du 12 mars 2007, feuillet n° 6170.

⁷⁷² Voir le procès-verbal de l'entretien avec Flybe du 12 mars 2007, feuillet n° 6170, et la réponse de Flybe à la consultation des acteurs du marché menée par la Commission sur les engagements définitifs.

⁷⁷³ Voir la réponse de Flybe du 11 décembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, question 33, et le procès-verbal de l'entretien avec Flybe du 12 mars 2007, feuillet n° 6170.

776. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime improbable l'entrée potentielle de Flybe/BA Connect sur une ou plusieurs liaisons (marchés) concernées par la présente affaire.

7.8.9.10. Clickair

777. Clickair est une compagnie aérienne récemment créée, active depuis octobre 2006. Les membres fondateurs, détenant chacun 20 % des actions, sont la compagnie aérienne Iberia Líneas Aéreas, Cobra (compagnie de services du groupe ACS), le voyageur Iberostar, la société Nefinsa et le fonds de capital-risque Quercus Equity (Groupe Agrolimen).

778. Clickair est actuellement basée à l'aéroport de Barcelone (BCN) mais prévoit de créer également d'autres bases dans d'autres villes d'Espagne. D'ici la fin 2007, elle prévoit de baser 2 à 3 appareils également à Séville et à Valence. Au total, la compagnie prévoit de disposer de 24 avions Airbus 320 d'ici fin 2007 (dont 21 à 22 seront basés à Barcelone)⁷⁷⁴. Selon le site internet de Clickair, la création de sous-bases dépendra du développement potentiel de liaisons de point à point ayant pour points de départ et d'arrivée une ville différente de Barcelone⁷⁷⁵.

779. Clickair peut être considérée comme un transporteur offrant des prestations moyennes alliant le modèle de service minimal avec certaines caractéristiques traditionnelles des transporteurs en réseau. Sur son site internet, Clickair décrit sa mission de la manière suivante: *«Notre objectif est de créer un nouveau produit souple et pratique alliant les avantages des compagnies aériennes à bas prix avec la souplesse et les services à valeur ajoutée des compagnies traditionnelles, dans le but de devenir l'un des premiers choix des passagers de loisirs et d'affaires»*.⁷⁷⁶ Clickair a également conclu un accord de partage de codes avec Iberia pour tous ses vols et participe au programme «Voyageur fréquent» d'Iberia⁷⁷⁷. L'accord de partage de codes permet à Clickair de proposer ses vols dans des points de vente gérés par le système mondial de distribution. Selon Clickair, la part de billets vendus dans le cadre de l'accord de partage de codes avec Iberia sera effectivement importante et, en toute hypothèse, *«supérieure [à celle prévue par] un accord commercial de partage de codes habituel entre compagnies aériennes qui peut représenter quelques points de part en pourcentage sur chaque marché»*⁷⁷⁸.

780. En ce qui concerne d'éventuels projets d'entrée sur des liaisons à destination de Dublin, Clickair a déclaré qu'elle *«est, en principe, intéressée par une extension de ses liaisons et par une croissance complémentaire sur tous ses marchés non domestiques (...). Ceci n'inclut pas, en principe, le marché irlandais. Toutefois, Dublin ne serait pas un «marché principal» pour Clickair. Plus spécifiquement, en cas de concentration entre Ryanair et Aer Lingus, l'Irlande deviendrait moins attractive. Elle ne figurerait pas parmi la liste des cinq, voire des dix bases aériennes potentiels futures pour Clickair»*⁷⁷⁹. Dans sa réponse à la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs, Clickair a indiqué qu'elle envisagerait peut-être de faire son entrée sur deux des 35

⁷⁷⁴ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

⁷⁷⁵ Voir <http://www.clickair.com/view/default.aspx?lang=2&menu=81&pagina=0>, feuillet n° 13021.

⁷⁷⁶ Voir le site www.clickair.com, feuillet n° 13021.

⁷⁷⁷ Voir le site <http://grupo.iberia.es/portal/site/grupoiberia/menuitem.8d4d9fb9661bc259f54c0f10d21061ca/>.

⁷⁷⁸ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

⁷⁷⁹ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

liaisons où les services se chevauchent (Malaga, Barcelone⁷⁸⁰), mais a exclu d'ouvrir une base à Dublin («*il serait financièrement irresponsable de la part de n'importe quelle compagnie de songer à concurrencer Ryanair sur sa propre base*»)⁷⁸¹. Clickair n'a par conséquent aucun projet concret en ce qui concerne la date et la nature des liaisons sur lesquelles elle serait prête à faire son entrée. Bien au contraire, Clickair observe qu'elle devrait faire face à un puissant «transporteur national» difficile à concurrencer. Selon Clickair, le transporteur national disposerait de l'avantage de la taille, qui lui permettrait de vendre ses billets à des tarifs nettement plus bas que ceux proposés par le nouvel arrivant. Clickair a également affirmé qu'une taille critique d'au moins 5 appareils basés à Dublin serait nécessaire pour attirer suffisamment de clients et avoir une chance de concurrencer l'entité issue de la concentration et qu'une entrée sur ce marché avec seulement 2 ou 3 appareils ne serait pas suffisante⁷⁸². En outre, Clickair n'a débuté ses activités que récemment et ne dispose donc pas de marques établies telles que Ryanair et Aer Lingus. Par conséquent, il est difficile de savoir actuellement dans quelle mesure Clickair pourra réussir son entrée sur les marchés de transport aérien court-courrier. Bien qu'Iberia soit une marque établie et puisse aider Clickair en vertu de leurs accords de partage de codes, elle n'est pas considérée comme une compagnie aérienne à bas coûts offrant un service à bord minimal. En outre, la plupart des passagers sur les liaisons entre Dublin et l'Espagne vient d'Irlande. Il n'est donc pas certain que Clickair puisse étendre considérablement ses vols au niveau de service moyen, face aux puissantes marques de la nouvelle entité en Irlande, dans la mesure où elle devra attirer la majeure partie de ses clients en Irlande, pays où elle jouit d'une très faible notoriété. Clickair a expliqué que les frais de marketing pour séduire des clients sur une nouvelle liaison au départ/à destination de Dublin ne seraient pas uniquement élevés au moment de l'ouverture de la liaison, Mais toute nouvelle compagnie devra maintenir à long terme ses investissements marketing, car elle aurait à faire face aux attaques incessantes de la nouvelle entité⁷⁸³.

781. Clickair remplacera Iberia sur la liaison Dublin – Barcelone à partir de l'été 2007. En ce qui concerne une possible entrée sur des liaisons où les services se chevauchent, ceci est moins probable, dans la mesure où le cœur de l'activité de Clickair se trouve à Barcelone. Si une base était établie à Séville, la liaison Dublin – Séville pourrait éventuellement être desservie par Clickair mais il n'est pas certain que la compagnie soit en mesure d'exercer des contraintes significatives sur l'entité issue de la concentration (pour plus d'informations, voir ci-après la section 7.9.3. Dublin – Séville). Clickair prétend en outre qu'en cas d'entrée sur le marché sans base (par exemple selon le modèle des vols en W), le nouvel arrivant serait considérablement désavantagé, parce qu'il aurait à supporter des coûts plus élevés⁷⁸⁴.
782. À la lumière de ce qui précède, la Commission estime que l'entrée potentielle de Clickair sur une ou plusieurs liaisons concernées n'est pas assez probable. Il n'est pas certain que la menace de l'entrée relativement lointaine de Clickair sur une ou plusieurs des liaisons concernées par la présente affaire entraînerait une contrainte concurrentielle effective sur l'entité issue de la concentration.

780 Clickair a indiqué qu'elle envisagerait également d'ouvrir une liaison vers le «nord de l'Espagne».

781 Voir la réponse à la consultation des acteurs du marché, questions 3 b), d) et question 6 a).

782 Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

783 Idem.

784 Idem.

7.8.9.11. Autres concurrents

783. Aucune autre compagnie aérienne n'a signalé à la Commission qu'elle ferait son entrée sur des liaisons à destination/au départ de l'Irlande. La Commission n'est donc pas en mesure de conclure avec un degré de probabilité suffisant que l'entrée réelle ou potentielle à une échelle suffisante d'une autre compagnie aérienne compenserait la perte importante de concurrence entre les parties à la concentration.

7.8.10. Conclusion sur l'entrée

784. La Commission a estimé que l'exploitation de vols au départ ou à destination de Dublin en concurrence avec Ryanair/Aer Lingus comporte plusieurs barrières à l'entrée importantes. Ces barrières vont bien au-delà du problème d'encombrement partiel de l'aéroport et sont notamment liés à la position bien établie de Ryanair et d'Aer Lingus dans leur pays d'attache. L'enquête a montré que, du fait de ces barrières, toute nouvelle entrée est peu probable, voire *improbable*, sur la quasi-totalité des liaisons dont les services se chevauchent. En l'absence de nouveaux arrivants potentiels sur la majeure partie des liaisons dont les services se chevauchent et compte tenu du fait que les concurrents ont unanimement indiqué qu'ils n'*envisageraient même pas* d'entrer en concurrence directe et à grande échelle avec l'entité issue de la concentration (notamment par l'ouverture d'une base à Dublin), la Commission conclut que toute nouvelle entrée ne serait pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle suffisante pour l'entité issue de la concentration et éliminer les probables effets anticoncurrentiels de la concentration envisagée.

7.9. Analyse liaison par liaison

7.9.1. Vue d'ensemble

785. De manière générale, on peut distinguer deux groupes principaux de liaisons où les services se chevauchent avec différentes caractéristiques: les liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni et les liaisons entre l'Irlande et l'Europe continentale. Bien que ces groupes principaux puissent être encore subdivisés selon plusieurs critères, ils présentent également des caractéristiques communes et sont donc analysés séparément ci-après.

7.9.2. Liaisons Irlande – Royaume-Uni

786. Les liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni comptent parmi les plus importantes en nombre de passagers. En particulier, la liaison Dublin – Londres est «dense», avec plus de 300 rotations effectuées par tous les transporteurs chaque semaine entre Dublin et Londres. Cependant, d'autres villes au Royaume-Uni, en particulier Manchester, Birmingham, Glasgow ou Édimbourg comptent également parmi les liaisons les plus importantes à destination et au départ de l'Irlande.
787. En outre, la plupart des liaisons Irlande – Royaume-Uni concernent une part importante des clients d'affaires. Comme indiqué de manière plus détaillée pour chaque liaison ci-après, Ryanair et Aer Lingus transportent une part importante de clients d'affaires et il semble vital pour les liaisons Irlande – Royaume-Uni de proposer des services capables d'attirer également cette clientèle. Comme indiqué à la section Définition du marché, ces clients ne sont pas liés à Ryanair et Aer Lingus par des prestations particulières (par exemple, des

service de classe affaires ou des salons réservés)⁷⁸⁵, mais plutôt par des fréquences élevées qui couvrent les heures de pointe essentielles de la journée. Pour cette raison, toute nouvelle entrée sur le marché ou extension obligerait également le concurrent à proposer des services à fréquence élevée aux horaires appropriés afin d'attirer une clientèle d'affaires plus rentables et plus «sensibles au facteur temps» pour garantir la rentabilité des vols⁷⁸⁶.

788. Comme indiqué à la section 6.8., le pourcentage de passagers effectuant une réservation tardive (par exemple, 7 jours avant le départ) peut être considéré comme l'un des signes de l'importance des passagers plus sensibles au facteur temps sur cette liaison. Aer Lingus et Ryanair ont toutes deux présenté leurs calculs relatifs à la proportion de réservations tardives sur leurs vols pour les liaisons individuelles répertoriées dans l'analyse liaison par liaison. Ryanair a en réalité présenté deux ensembles de données sur les réservations tardives: l'un basé sur la proportion moyenne de passagers effectuant leur réservation dans les 7 derniers jours pour les vols d'un jour donné⁷⁸⁷ et un second basé sur une comparaison des taux de remplissage à la fin du mois et 10 jours avant la fin du mois pour les 60 mois écoulés⁷⁸⁸. Par rapport au premier ensemble de données, le second ensemble fait état, d'une manière générale, de proportions inférieures de réservations tardives. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair a utilisé le second ensemble de données sur les réservations tardives pour l'analyse des liaisons individuelles et fait valoir, entre autres choses, que lorsque cette proportion est inférieure à 10 %, la liaison est principalement une liaison de destinations de loisirs⁷⁸⁹. Toutefois, le second ensemble de données sur les réservations tardives communiqué par Ryanair ne semble pas être un bon indicateur du niveau réel des réservations tardives puisqu'il était davantage destiné à montrer la tendance relative aux réservations tardives au cours des derniers mois. En effet, en fournissant ce second ensemble de données, Ryanair elle-même a indiqué qu'il «fournit un indicateur précis de la tendance relative aux passagers sensibles au facteur temps voyageant avec Ryanair qui réservent leur billet 10 jours avant un vol Ryanair sur une période de 60 mois et sur la base de liaisons dont les services se chevauchent»⁷⁹⁰. En outre, puisque le pourcentage de réservations tardives figurant dans le second ensemble est donné par rapport à la capacité totale (c'est-à-dire toutes les places sur le vol), il est par définition inférieur au pourcentage de réservations tardives calculé par rapport au nombre total de passagers (c'est-à-dire seulement les places vendues sur le vol). Puisque le taux de remplissage moyen (c'est-à-dire le pourcentage de places vendues) sur les vols Ryanair est en moyenne légèrement supérieur à 80 % sur toutes les liaisons⁷⁹¹, le pourcentage réel de réservations tardives par rapport au nombre total de passagers serait plus élevé que

785 Bien qu'Aer Lingus dispose encore de quelques contrats d'entreprise, ils représentent moins de 5 % du chiffre d'affaire total d'Aer Lingus – voir le courrier électronique d'Aer Lingus du 27 mars 2007, feuillet n° 6350.

786 Voir en particulier les réponses à la consultation des acteurs du marché sur les engagements proposés – Concurrents envoyée le 30 novembre 2006, questions 5, 6 et 7.

787 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, dernière colonne, feuillet n° 2620.

788 Voir les données de Ryanair sur les réservations tardives envoyées par courrier électronique le 12/02/2007, feuillet n° 10928.

789 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 468, tableau 19 et les données communiquées dans l'analyse des liaisons individuelles.

790 Voir les données de Ryanair sur les réservations tardives envoyées par courrier électronique le 12/02/2007, feuillet n° 10928.

791 D'après le rapport annuel de Ryanair pour l'exercice clos au 31 mars 2006, le taux de remplissage moyen était de 83 % (voir formulaire CO, annexe 16, page 10).

celui indiqué dans le second ensemble de données⁷⁹². Dès lors, tout en se présentant comme un bon indicateur de tendance, le second ensemble de données sur les réservations tardives sous-estime le niveau réel des réservations tardives. De plus, ces données reposant, à la différence du premier ensemble, sur les réservations effectuées 10 jours avant le départ, elles seraient difficilement comparables avec les données fournies par Aer Lingus, qui reposent elles sur des réservations 7 jours avant le départ⁷⁹³. Pour toutes ces raisons, l'analyse qui suit des liaisons individuelles utilise le premier ensemble de données sur les réservations tardives, celui-ci donnant une meilleure indication (quoique imparfaite) du niveau réel de réservations tardives sur les liaisons individuelles.

789. Les liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni sont plutôt bien développées. Selon l'Autorité de l'aéroport de Dublin, le trafic total entre Dublin et le Royaume-Uni a augmenté en 2006 de 4 % par rapport à l'année précédente avec un peu plus de 8,6 millions de passagers transportés en 2006⁷⁹⁴. En outre, Ryanair et Aer Lingus sont des transporteurs établis sur ces liaisons, proposant leurs vols depuis de nombreuses années sur la plupart des liaisons où les services se chevauchent, et bénéficiant donc d'une très bonne notoriété de marque aussi bien en Irlande qu'au Royaume-Uni.
790. De manière générale, l'entité issue de la concentration serait très puissante sur les liaisons Irlande – Royaume-Uni. Selon les informations contenues dans le prospectus d'introduction en bourse d'Aer Lingus, les parties à la concentration représentaient en juillet 2006 environ 78 % de la capacité totale entre l'Irlande et le Royaume-Uni (Ryanair 54 %, Aer Lingus 24 %), les principaux concurrents suivants étant BMI avec 5 %, easyJet avec 3 % (qui s'est cependant retirée de toutes ses liaisons vers l'Irlande en octobre 2006) et British Airways avec 2 %. Le fait que les parties à la concentration soient les premiers transporteurs sur les liaisons entre l'Irlande et le Royaume-Uni est confirmé par Ryanair elle-même qui déclare, dans le formulaire «20F» déposé auprès de la SEC (commission américaine des opérations de bourse) pour l'année 2006, «... *Ryanair détenait la principale part de marché (en termes de volume de passagers) sur la plupart des liaisons régulières entre l'Irlande et des villes de province du Royaume-Uni et assurait environ 45 % du trafic de passagers réguliers entre Dublin et Londres, une part plus importante que les 33 % d'Aer Lingus plc («Aer Lingus»), son premier concurrent sur ses liaisons Royaume-Uni/Irlande.*»⁷⁹⁵

⁷⁹² Dans son courrier électronique du 12/02/2007, feuillet n° 10928, Ryanair donne un exemple: «une augmentation de 70 à 74 % enregistrée pour un mois complet sur la base des réservations effectuées au cours des 10 derniers jours du mois représente 12 % (4 % x 3) des vols concernés sur lesquels les réservations ont été prises». Si l'on suppose que le taux de remplissage final de 74 % est réparti de manière plus ou moins égale dans le mois, alors la proportion de passagers réservant au cours des 10 derniers jours du mois, sur la base de ces données, s'élèverait à environ 16 % du nombre réel de passagers voyageant sur ces vols et non 12 % de toutes les places assises (même si environ 26 % de ces places étaient inoccupées).

⁷⁹³ Il convient de noter que la Commission a tout spécialement demandé à Ryanair de lui adresser les données sur les réservations effectuées 7 jours ou moins avant le départ (voir courrier électronique «M.4439 – Ryanair/Aer Lingus – follow-up issues» envoyé à Ryanair le 30/01/2007, feuillet n° 5232).

⁷⁹⁴ Voir le communiqué de presse de DAA «More than 2.7m extra passengers at Dublin Airport in 2006» (Plus de 2,7 millions de passagers supplémentaires à l'aéroport de Dublin en 2006) du 24 janvier 2007, disponible à l'adresse http://www.dublinairport.com/about-us/media-centre/press-releases/2006_pax_figures.html, feuillet n° 13020.

⁷⁹⁵ Voir le formulaire 20F destiné à la SEC (commission américaine des opérations de bourse) rempli le 27 septembre 2006, page 19 (voir la réponse de Ryanair à la demande d'informations de la Commission du 22 décembre 2006, annexe 2.7, feuillet n° 629). Des déclarations similaires figurent également dans le

Dublin – Londres

791. Le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Londres en 2006 s'est élevé à [4 250 000 - 4 300 000]* et un nombre total d'environ 320 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 par rapport à la situation de 2005 a baissé de [0-10%]* %, ce qui était également le cas au cours des années précédentes sans qu'il y ait eu de changement majeur. En conséquence, la liaison peut être considérée comme bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁷⁹⁶, ce que reconnaît également Ryanair⁷⁹⁷, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁷⁹⁸, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.
792. Pour cette liaison, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair effectuait environ 64 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Stansted (STN), 42 vers l'aéroport de Gatwick (LGW) et 23 vers l'aéroport de Luton (LTN) tandis qu'Aer Lingus assurait environ 88 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Heathrow (LHR). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁷⁹⁹. Pendant la saison estivale 2007, Ryanair portera ses rotations vers Stansted à environ 68 par semaine et maintiendra les rotations vers Gatwick et Luton tandis qu'Aer Lingus portera ses rotations hebdomadaires à environ 90 vers Heathrow. Outre les parties à la concentration, BMI propose des vols entre les aéroports de Dublin et Heathrow avec environ 47 rotations hebdomadaires, British Airways propose des vols vers Gatwick à raison d'environ 27 et 26 rotations hebdomadaires respectivement en hiver 2006/2007 et en été 2007. Enfin, CityJet effectue environ 28 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Londres – City (LCY) pendant la saison hivernale 2006/2007 et estivale 2007⁸⁰⁰.

formulaire 20F adressé à la SEC au cours des années précédentes (voir feuillet n° 629). Ryanair déclare que le formulaire 20F n'est pas un document légal anti-trust et ne peut pas se substituer à une analyse antitrust réalisée au cours de la notification. Cependant, la déclaration contenue dans le formulaire 20F démontre clairement que Ryanair considère Aer Lingus comme son principal concurrent sur les liaisons Irlande – Royaume-Uni et compare systématiquement ses performances (part de marché) à celles d'Aer Lingus.

⁷⁹⁶ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

⁷⁹⁷ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

⁷⁹⁸ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

⁷⁹⁹ Voir la section 6.3.

⁸⁰⁰ Même si Aer Lingus bénéficie d'un accord de partage de codes pour cette liaison avec British Airways et American Airlines, celui-ci se limite exclusivement aux passagers en transit à l'aéroport de Heathrow (voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2007 au questionnaire supplémentaire, feuillet n° 4122, question 15). En conséquence, même si British Airways et American Airlines vendent des places sur des vols Aer Lingus à destination de Heathrow dans le cadre de leurs liaisons (habituellement long-courriers) (par exemple Dublin – New York via Heathrow), elles ne vendent pas de billets de point à point entre Dublin et Heathrow sur des vols Aer Lingus et ne peuvent donc pas être considérées comme des concurrents sur le

793. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant. Il convient cependant de préciser que BMI et British Airways acheminent une partie de passagers en transit à Heathrow et Gatwick respectivement vers leurs vols moyen-courriers et long-courriers. En revanche, Ryanair ne transporte pas de passagers en transit tandis que la part de passagers en transit d'Aer Lingus sur cette liaison (bien qu'elle soit importante)⁸⁰¹ est encore bien inférieure à la part de passagers acheminés sur des vols de point à point. En conséquence, conformément à la définition du marché en cause et pour mieux refléter la situation concurrentielle sur le marché des vols entre Dublin et Londres (et pour les distinguer, par exemple, des vols entre Dublin et New York, via Londres), il est approprié pour cette liaison de calculer la part de marché en excluant les passagers en transit, comme indiqué dans la dernière colonne du tableau suivant.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés	
		Hiver 2006/2007	Été 2007	Été 2006 - tous passagers	Été 2006 - passagers en transit exclus
Ryanair	STN, LGW, LTN	[40-50]* %	[40-50]* %	[40-50]* %	[50-60]* %
Aer Lingus	LHR	[30-40]* %	[30-40]* %	[30-40]* %	[20-30]* %
CUMULÉ		[70-80]* %	[70-80]* %	[70-80]* %	[80-90]* %
BMI	LHR	[10-20]* %	[10-20]* %	[10-20]* %	[10-20]* %
British Airways	LGW	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %
CityJet	LCY	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %

794. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin – Londres de 5 à 4, les trois concurrents restants étant nettement plus petits. Une telle situation octroierait à l'entité issue de la concentration une part de marché cumulée très élevée, qui constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché⁸⁰². De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison Dublin – Londres⁸⁰³.

marché point à point de la liaison Dublin – Londres (en dehors des propres vols de British Airways à destination de l'aéroport de Londres Gatwick mentionnés ci-dessus).

⁸⁰¹ Ryanair n'a transporté aucun passager en transit alors que la part de passagers en transit sur les vols d'Aer Lingus à destination de Heathrow en été 2006 s'établissait à environ [20-30]* % du nombre total de passagers transportés, voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 4122.

⁸⁰² Voir TPI, Affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115: «Par ailleurs, si la signification des parts de marché peut différer d'un marché à l'autre [de plus de 50 %], des parts extrêmement importantes constituent par elles-mêmes, et sauf circonstances exceptionnelles, la preuve de l'existence d'une position dominante.» (texte entre crochets ajouté par la Commission). Voir également les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

⁸⁰³ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes

795. Le principal concurrent de l'entité issue de la concentration sur la présente liaison est BMI avec une part de marché de [10-20 %]*. Bien que Ryanair ne desserve pas les mêmes aéroports londoniens qu'Aer Lingus, contrairement à BMI, il existe des différences significatives entre les services proposés par Aer Lingus et BMI et donc en ce qui concerne les contraintes qu'elles font peser toutes deux sur Ryanair. BMI est un transporteur en réseau proposant un service à bord complet, avec une classe économique et une classe affaires, sur la liaison Dublin – Londres. En outre, BMI exploite un réseau de vols moyen et long-courriers au départ de l'aéroport de Heathrow et des liaisons court-courriers, notamment la liaison Dublin – Londres, pour alimenter sa plate-forme de Heathrow, même si la majorité de ses passagers sur cette liaison ne sont pas des passagers en transit. En revanche, Aer Lingus est un transporteur de point à point proposant un service à bord minimal et une classe unique sur cette liaison. Bien qu'Aer Lingus transporte également une partie de passagers en transit entre Dublin et Heathrow conformément à son accord de partage de codes avec British Airways, une grande majorité de ses clients sur cette liaison sont des passagers empruntant des vols de point à point⁸⁰⁴. En outre, par rapport à BMI, Aer Lingus effectue presque le double de rotations hebdomadaires vers Londres et transporte deux fois plus de passagers. De plus, il s'agit de l'unique compagnie aérienne sur cette liaison approchant le total d'environ 130 rotations hebdomadaires vers les aéroports de Londres détenu par Ryanair.
796. En ce qui concerne British Airways, les mêmes considérations s'appliquent qu'à BMI. On ajoutera également que British Airways propose des vols vers l'aéroport de Gatwick également desservi par Ryanair et que les fréquences proposées par British Airways sont même inférieures. Les services proposés par CityJet se distinguent davantage de ceux des autres concurrents par le fait que cette compagnie desserve⁸⁰⁵ l'aéroport de Londres – City avec des appareils de plus petite taille. L'aéroport de Londres City, dont la proximité avec le centre-ville⁸⁰⁶ est idéale notamment pour la clientèle d'affaires⁸⁰⁷. La

mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir ci-dessous le point 795 et suivants).

⁸⁰⁴ Aer Lingus a transporté environ [20-30 %]* de passagers en transit sur cette liaison, voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 4122.

⁸⁰⁵ CityJet exploite des appareils BAe 146 disposant de 93 places. Dans sa réponse à la communication des griefs du 17 avril 2007, Ryanair fait valoir que ces appareils conviennent parfaitement pour les vols régionaux actuellement exploités par Ryanair et Aer Lingus. Toutefois, CityJet elle-même indique que «*Compte tenu de la capacité nettement inférieure de ses appareils, CityJet doit atteindre un rendement moyen supérieur à celui de Ryanair/Aer Lingus pour être rentable, un rendement assuré par la primauté accordée aux passagers en transit et aux passagers d'affaires aux heures de pointe de la journée (accent mis sur l'horaire et le produit).*» (voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21/02/2007, feuillet n° 6170). Cela indique clairement que CityJet, avec ses appareils plus petits, n'est pas à même de faire concurrence à la nouvelle entité pour les mêmes passagers que Ryanair et Aer Lingus, notamment en ce qui concerne les passagers de point à point non sensibles au facteur temps (voyageant principalement à des fins de loisirs) qui constituent plus de la moitié des passagers de point à point de Ryanair et Aer Lingus (voir ci-dessous le point 799).

⁸⁰⁶ Ceci a également été confirmé par l'enquête auprès des clients commandée par la Commission, selon laquelle 72,4 % des passagers arrivant à l'aéroport de Londres City ont indiqué avoir choisi ce vol notamment parce que l'aéroport de Londres City était le plus proche de leur destination finale. Pour les passagers arrivant à Heathrow, cette part était seulement de 31,8 %.

⁸⁰⁷ Selon l'enquête auprès des clients commandée par la Commission, la proportion de passagers d'affaires voyageant à destination de Londres City était d'environ 60 %.

faible longueur de ses pistes l'empêche d'accueillir les appareils de plus grande taille exploités par Ryanair et Aer Lingus. CityJet transporte essentiellement des clients d'affaires et propose une gamme complète de services. Si Ryanair⁸⁰⁸ et Aer Lingus⁸⁰⁹ transportent également un nombre important de clients d'affaires (auxquels elles sont en mesure de proposer les fréquences les plus élevées parmi les transporteurs existants), elles comptent toutes les deux une majorité de clients qui ne sont pas des passagers d'affaires et qui sont moins sensibles au facteur temps (pour lesquels la substituabilité des aéroports est aussi, en général, plus importante et qui sont donc prêts à emprunter d'autres vols Ryanair ou Aer Lingus pour se rendre vers d'autres aéroports londoniens).

797. Ryanair a également fait valoir que les données MIDT/OAG indépendantes figurant dans le formulaire CO démontrent la nette différence qui existe entre les tarifs globaux de Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons dont les services se chevauchent, y compris Dublin – Londres. Elle affirme que «même si ces ensembles de données contenaient des inexactitudes à certains égards en ce qui concerne les réservations effectuées via internet, leurs inexactitudes ne seraient pour autant pas de nature à donner une version complètement différente de la réalité.»⁸¹⁰ Les données tarifaires communiquées par Ryanair pour Aer Lingus sur les liaisons où les services se chevauchent sont principalement basées sur des sources de type MIDT (Marketing Information Data Tape), OAG ou autres (voir point 107 et suivants du formulaire CO), qui reposent principalement sur les données du système de réservation global et sont donc, comme le reconnaît Ryanair, inexactes en ce qui concerne les billets vendus sur Internet. Dans la mesure où Aer Lingus vend plus de 70 % de ses billets directement via Internet, on peut s'interroger sur la fiabilité de ces données (non seulement pour cette liaison, mais également pour toutes les autres liaisons où les services se chevauchent concernées par ces mêmes données tarifaires). Cet élément est également confirmé par le fait que, d'après ces données, le tarif moyen d'un billet pour toutes les liaisons pour lesquelles

808 Selon l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 21 % des passagers de vols réguliers entre Stansted et l'Irlande, 18 % entre Luton et l'Irlande et 19 % entre Gatwick et l'Irlande étaient des passagers d'affaires. Même si dans le cas de Gatwick, ces chiffres incluent également les passagers de British Airways et d'easyJet (qui proposait à l'époque un vol entre des aéroports régionaux irlandais et Londres), les chiffres disponibles pour Stansted et Luton, uniquement desservis par Ryanair, laissent supposer qu'environ 20 % des passagers de Ryanair sont des passagers d'affaires. Ceci est également confirmé par le fait qu'environ 20 % des réservations de vols Ryanair au départ/à destination de Stansted et Luton et 15 % des réservations au départ/à destination de Gatwick sont effectuées dans les 7 jours qui précèdent le vol. Ces chiffres ont largement été confirmés par l'enquête auprès des clients commandée par la Commission, même si elle indiquait une part moins importante de passagers d'affaires pour Stansted (14 %), et à l'inverse une part plus importante pour Luton (28 %). Même si, dans sa réponse à la communication des griefs du 17 avril 2007 (point 704), Ryanair cite la déclaration de l'aéroport de Manchester selon laquelle les enquêtes du CAA reposent sur un échantillon restreint de passagers et peuvent se révéler moins fiables pour les destinations individuelles, elles peuvent tout de même être considérées comme une source d'information indépendante utile se présentant au moins, en l'absence de toute autre donnée précise et si elles sont interprétées à la lumière des autres informations disponibles auprès des parties et d'autres sources, comme un indicateur de la situation réelle.

809 Selon l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 36 % des passagers de vols réguliers entre Heathrow et l'Irlande étaient des passagers d'affaires. Puisque seulement environ [15-30 %]* des réservations de vols Aer Lingus au départ/à destination de Heathrow sont effectuées dans les 7 jours qui précèdent le vol (sur la base des données d'Aer Lingus du 02/02/2007, feuillet n° 2935), ce qui est comparable aux chiffres de Ryanair pour Stansted et Luton, la part de passagers d'affaires d'Aer Lingus peut en réalité être inférieure à 36 % et le nombre restant de passagers d'affaires pour Heathrow revient à BMI. Ceci serait également conforme aux modèles économiques des deux transporteurs décrits ci-dessus.

810 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 653.

Ryanair a communiqué ces données (après pondération par le nombre de passagers d'Aer Lingus sur chacune de ces liaisons) s'élèverait à environ 139 EUR hors taxe pour la saison estivale 2005 et à environ 157 EUR hors taxe pour la saison hivernale 2005/2006. Compte tenu du fait que les liaisons concernées représentaient environ 70 % du nombre total de passagers d'Aer Lingus et que le tarif moyen pour un vol court-courrier d'Aer Lingus s'élevait à seulement 66,81 EUR hors taxe en 2005⁸¹¹, il est évident que ces données tarifaires surestiment considérablement le tarif moyen réel d'Aer Lingus. De plus, la comparaison de ces données tarifaires avec les données relatives au tarif moyen réel communiquées par Aer Lingus aux fins de l'analyse quantitative de la Commission apporte une nouvelle confirmation.

798. Dès lors, compte tenu des inexactitudes trouvées dans les données tarifaires d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles, qui ont été communiquées par Ryanair dans le formulaire CO, ces données ne peuvent être considérées comme fiables, tant pour cette liaison que pour les autres liaisons dont les services se chevauchent analysées dans la présente section. En ce qui concerne la liaison en question, le caractère insuffisant de ces données est illustré par le fait que, selon elles, le tarif moyen d'Aer Lingus est passé de 130,56 EUR pendant la saison hivernale 2004/2005 et 108,84 EUR pendant la saison estivale 2005 à 185,44 EUR pendant la saison hivernale 2005/2006 (soit une augmentation d'environ 70 %) sans aucune justification évidente⁸¹². Ce tarif n'est pas non plus en adéquation avec l'évaluation faite de l'état de cette liaison pendant la saison hivernale 2005/2006 dans les documents internes de Ryanair⁸¹³.
799. De plus, Ryanair soutient qu'Aer Lingus cible une proportion élevée (plus de 60 %) de passagers sensibles au facteur temps sur cette liaison. Ce chiffre repose sur l'enquête 2005 du CAA d'après laquelle Aer Lingus transporte 4,2 % de passagers d'affaires en transit, 22,6 % de passagers de loisirs en transit, 34,1 % de passagers d'affaires de point à point et 39,1 % de passagers de loisirs de point à point. Puisque Ryanair considère tous les passagers d'affaires en transit et de point à point comme des clients sensibles au facteur temps, elle affirme qu'au total 60,9 % des passagers d'Aer Lingus sur cette liaison sont sensibles au facteur temps contre 20,1 % de passagers Ryanair sensibles au facteur temps à Gatwick, 43,6 % à Stansted et 26,0 % à Luton⁸¹⁴.
800. Cependant, comme expliqué à la section 6, aux fins de l'appréciation de la présente opération, le marché en cause concerne uniquement les services de transport aérien régulier de passagers de point à point et donc pas les passagers en transit, malgré leur éventuelle importance du point de vue de la stratégie et de la cible commerciales du transporteur sur cette liaison. De plus, il n'y a pas lieu, en l'espèce, de faire la distinction entre les passagers sensibles/non sensibles au facteur temps pour les raisons

⁸¹¹ Voir le rapport annuel 2005 d'Aer Lingus, formulaire CO, annexe 17.

⁸¹² D'après les données communiquées par Ryanair dans le formulaire CO, les fréquences proposées par Aer Lingus et ses concurrents sont restées très stables pendant cette période et les tarifs pratiqués par Ryanair et d'autres concurrents (des transporteurs en réseau proposant un service complet à bord, pour lesquels les données MIDT/OAG sont susceptibles d'être plus fiables) pendant la même période ont même baissé ou n'ont pas augmenté de cette manière (comme on peut le constater sur le graphique du tableau 21, p. 151 de la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007).

⁸¹³ Voir notamment le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...] (feuillet n° 629), page 3.2., section 3.3.1. – Dublin à Londres: «[...]» De même, voir le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...] (feuillet n° 629), page 3.4.

⁸¹⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 669 et suivants et tableau 22.

exposées à la section 6.8. Toutefois, même si l'on tient compte de la distinction faite entre les passagers d'affaires et ceux de loisirs à partir des données communiquées par Ryanair dans sa réponse à la communication des griefs, la proportion de passagers d'affaires d'Aer Lingus par rapport au nombre total de passagers de point à point serait de 46,6 %. Par conséquent, plus de 50 % des passagers d'Aer Lingus empruntant cette liaison peuvent être considérés comme des passagers de loisirs. La proportion de passagers d'affaires de Ryanair s'élèverait à 30,8 % à Stansted, 17,2 % à Luton et 13,9 % à Gatwick. Ainsi, la proportion de passagers d'affaires est également significative pour Ryanair sur cette liaison, puisqu'elle s'élève en moyenne à environ 24,4 % (après pondération par le nombre de passagers à destination de Gatwick, Stansted et Luton). D'autre part, la proportion de passagers d'affaires serait plus élevée tant pour BMI (49,1 %) que pour British Airways (55,1 %). Dès lors, même si Aer Lingus transporte une plus grande proportion de passagers d'affaires, elle transporte une part encore plus élevée de passagers de loisirs. Cela correspond également au repositionnement d'Aer Lingus en faveur d'un modèle davantage orienté vers les prestations minimales décrit en détail aux sections 6.1 et 7.3.

801. Ryanair fait également valoir que «*EI [Aer Lingus] transporte un nombre considérable de passagers à destination de Heathrow en vue de correspondances pour le reste du monde*»⁸¹⁵ ce qui rend la cible d'Aer Lingus très différente de celle de Ryanair sur la liaison à destination de Londres. Toutefois, les données communiquées par Ryanair⁸¹⁶ montrent que, pendant la saison estivale 2005, Ryanair elle-même a transporté près de 15 % de passagers «en transit»⁸¹⁷, soit quelque [160 000 – 180 000]* passagers en transit contre environ 250 000 passagers en transit pour Aer Lingus⁸¹⁸. Malgré cette différence, il n'y a pas lieu de considérer que le nombre de passagers «en transit» transportés par Ryanair est peu élevé du fait qu'Aer Lingus transporte un nombre considérable de passagers en transit sur cette liaison. En tout état de cause, le marché en cause objet de l'analyse est restreint aux passagers de point à point et Ryanair et Aer Lingus se font réciproquement concurrence quant à un nombre significatif de passagers de point à point sur la liaison Dublin – Londres.
802. Dès lors, Ryanair et Aer Lingus sont les seules compagnies aériennes proposant essentiellement des vols de point à point, avec un service à bord minimal, actives sur la liaison Dublin – Londres. Le fait que Ryanair et Aer Lingus soient perçues par les clients comme les concurrents les plus proches sur cette liaison a également été

⁸¹⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 675.

⁸¹⁶ Voir le tableau 22, p. 152 de la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

⁸¹⁷ Il y a lieu de noter que Ryanair, à la différence d'Aer Lingus, propose exclusivement des correspondances de point à point. Lorsqu'elle fait référence aux passagers «en transit», il s'agit de passagers ayant acheté deux billets distincts. Pour les besoins de la présente décision, ces passagers sont considérés comme des passagers «de point à point» puisque les passagers en transit, conformément à la terminologie employée dans la présente décision, n'achètent pas deux billets pour les différents tronçons de leur voyage mais un seul billet «avec correspondance», voir la section 6.3.

⁸¹⁸ Il s'agit d'une estimation reposant uniquement sur les données communiquées par Ryanair dans le formulaire CO, d'après lequel Aer Lingus a proposé, pendant l'été 2005, une capacité aller simple hebdomadaire de 17 327 places. La saison estivale 2005 comportant 31 semaines (du 27/03/2005 au 30/10/2005), cela fait une capacité aller retour de quelque 1 074 274 places par saison. Si l'on considère la proportion de passagers en transit de 26,8 % (voir le tableau 22, p. 152 de la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007) et si l'on suppose, de manière purement hypothétique, un taux de remplissage de 85 % pour Aer Lingus (Ryanair n'a pas été en mesure de communiquer le taux de remplissage d'Aer Lingus mais on suppose qu'il n'est pas beaucoup plus élevé que celui de Ryanair, qui se situe entre 80 et 86 %), cela fait quelque 245 000 passagers en transit pendant la saison estivale 2005 pour Aer Lingus.

largement corroboré par les résultats de l'enquête auprès des clients commandée par la Commission⁸¹⁹. En outre, des documents internes de Ryanair transmis à la Commission par Ryanair confirment également qu'Aer Lingus est considérée comme le plus proche concurrent sur la liaison Dublin – Londres. [...] ⁸²⁰, ou encore: [...] ⁸²¹ Cela semble clairement en contradiction avec l'affirmation de Ryanair selon laquelle «*il est peu probable que les vols de EI [Aer Lingus] à Heathrow aient une incidence sur les vols de FR [Ryanair] à Luton, Stansted ou Gatwick*»⁸²² ou qu'il y a peu de chances que les vols de Ryanair au départ/à destination de Luton, Stansted ou Gatwick fassent peser une contrainte sur les services d'Aer Lingus au départ/à destination de Heathrow⁸²³.

803. En conséquence, la concentration envisagée permettrait à Ryanair d'acquiescer son concurrent le plus proche sur la liaison Dublin – Londres en termes de modèle d'exploitation, de cible ainsi que de part de marché et de capacité proposée. Malgré quelques différences entre Ryanair et Aer Lingus, notamment en ce qui concerne les aéroports desservis, et compte tenu du changement continu amorcé par Aer Lingus en faveur du modèle à prestations minimales exploité par Ryanair⁸²⁴, la concentration envisagée aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est à l'heure actuelle une source de concurrence importante sur cette liaison, susceptible de s'intensifier davantage à l'avenir.
804. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. La liaison Dublin – Londres est une liaison très chargée, tant du point de vue du nombre de passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité. Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Dans sa réponse à la communication des griefs, Ryanair soutient que le fait d'exploiter un nombre important de fréquences ne constitue pas un avantage concurrentiel considérable étant donné que les tarifs sont fixés sur la base d'un aller simple et que ses passagers habituels sont des passagers de point à point non sensibles au facteur temps. Toutefois, bien que les créneaux horaires et les fréquences puissent être dépourvus d'importance sur toutes les liaisons pertinentes pour l'opération notifiée, ces critères ont toute leur importance sur

819 Sur l'ensemble des passagers empruntant un vol Aer Lingus, 18 % considéraient Ryanair comme une solution alternative alors que seuls 9 % d'entre eux considéraient l'un des autres concurrents restants comme tel. Dans le cas de Ryanair, 45 % des passagers à destination de Gatwick, 30 % des passagers à destination de Stansted et 25 % des passagers à destination de Luton considéraient également Aer Lingus comme une solution alternative alors que seuls 26 %, 12 % et 2 % respectivement considéraient l'un des transporteurs restants comme tel. Ryanair fait valoir que les résultats de l'enquête auprès des clients sont «considérablement faussés» en ce qui concerne les vols d'Aer Lingus à destination de l'aéroport de Londres Heathrow, où l'enquête a été menée pendant les week-ends (voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 70, premier alinéa). Toutefois, comme indiqué ci-dessus, il est peu probable que la distorsion (le cas échéant) serait «importante» (voir la section 6.3.4. – aéroports de Londres). De plus, cet élément n'a aucune incidence sur les différentes proportions élevées de clients de Ryanair considérant Aer Lingus comme une solution alternative. Voir également les annexes I et II.

820 Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc tenue le [...] (présenté comme le document du conseil n° 1, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]), page 1.3. (feuillet n° 629).

821 Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc tenue le [...] (présenté comme le document du conseil n° 1, en préparation de la réunion du conseil d'administration du [...]), page 1.3. (feuillet n° 629).

822 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 677, premier alinéa.

823 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 677, deuxième alinéa.

824 Voir par exemple l'introduction, début 2007, de frais pour l'enregistrement des bagages.

des liaisons telles que celle de Londres. La nouvelle entité assurerait plus de 220 rotations hebdomadaires, transportant plus de 3 millions de passagers/an à destination de quatre aéroports londoniens. De plus, même si les prix sont fixés sur la base d'un aller simple, environ [60-80]* % des clients de Ryanair réservent un billet retour, soit un vol aller-retour⁸²⁵. Le nombre de fréquences offertes est donc d'une importance capitale sur cette liaison ainsi que sur d'autres liaisons plus denses et davantage orientées «affaires» analysées dans cette section, sur lesquelles tout nouvel arrivant devrait offrir des options de départ et des horaires d'arrivée comparables pour exercer des contraintes concurrentielles suffisantes sur la nouvelle entité.

805. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne (y compris Ryanair et Aer Lingus) active sur des liaisons de ce type attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps (pour connaître l'importance des passagers d'affaires sur cette liaison, voir les points 799 et suivants), en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Puisque ces clients réservent généralement leur billet peu de temps avant le départ, ils paient normalement un prix plus élevé⁸²⁶, augmentant ainsi le rendement moyen du vol, et sont importants pour maintenir la compétitivité. En outre, une part plus élevée de clients d'affaires permettrait également au transporteur de proposer des tarifs plus bas aux clients réservant leurs billets longtemps à l'avance (tout en maintenant le rendement et le taux de remplissage moyens globaux) et donc d'être plus compétitif à l'égard des passagers relativement plus sensibles aux prix et d'atteindre un taux de remplissage suffisant. Sur les liaisons où la part de ces passagers d'affaires est significative (telles que Dublin – Londres), il est donc plus important pour les transporteurs d'attirer une part importante de ces passagers plus rentables, afin d'être compétitif par rapport aux autres transporteurs, que sur les liaisons où cette part de clientèle d'affaires est faible. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, comme décrit de manière plus détaillée à la section 7.8., et le fait que les aéroports de Heathrow (largement encombré tout au long de la journée), Gatwick (encombré tout au long de la journée) et Stansted (encombré aux heures de pointe) soient des aéroports entièrement coordonnés constituent une barrière à l'entrée significative sur cette liaison⁸²⁷. Même si les aéroports de Luton et City ne sont pas saturés, les capacités disponibles dans ces aéroports n'éliminent pas les barrières supplémentaires à l'entrée sur cette liaison. Comme décrit de manière plus détaillée dans le paragraphe 796, l'aéroport de Londres City accueille majoritairement des passagers d'affaires voyageant à bord d'appareils de plus petite taille et ne peut dès lors être utilisé pour l'entrée d'un transporteur au volume d'activité élevé, s'adressant à l'ensemble des catégories de passagers transportés par Ryanair et Aer Lingus. Par ailleurs, les aéroports de Londres City et de Luton ne constituent pas, pour des raisons liées à l'offre, une solution à l'encombrement des aéroports de Londres (et plus particulièrement celui de Heathrow) pour un certain nombre d'arrivants potentiels, notamment en raison des bases ou de leurs plates-formes existantes et de leurs activités en réseau⁸²⁸.

806. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur

⁸²⁵ Voir le courrier électronique de Ryanair du 08/11/2006.

⁸²⁶ Bien que ni Aer Lingus ni Ryanair ne pratique de discrimination tarifaire entre les différents groupes de clients, elles appliquent un tarif plus élevé pour les billets achetés peu de jours avant le départ. Pour des explications plus détaillées sur la gestion du rendement des parties, voir plus haut la section 7.4.

⁸²⁷ Voir la réponse de BAA du 17/11/2006, feuillet n° 22229, et d'Airport Coordination Ltd du 17/11/2006, feuillet n° 22175, au questionnaire adressé aux aéroports.

⁸²⁸ Voir la section 6.4.

cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports londoniens: British Airways avec 87 appareils court-courriers basés à Heathrow, 33 appareils court-courriers basés à Gatwick et 10 appareils régionaux basés à Londres City; easyJet avec 18 appareils basés à Gatwick, 13 à Stansted et 17 à Luton; BMI avec 14 appareils basés à Heathrow et Globespan avec 1 appareil basé à Stansted. De plus, même si Air Berlin ne dispose d'aucun appareil basé à Londres, elle utilise l'aéroport de Stansted en guise de plate-forme pour ses vols en direction de certaines destinations du Royaume-Uni et d'un certain nombre de ses liaisons de vacances.

807. Toutefois, selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée ou accroître substantiellement ses activités sur cette liaison en cas d'augmentation des prix⁸²⁹ par l'entité issue de la concentration. Globespan est une compagnie aérienne proposant un service à bord minimal et une compagnie charter qui relie principalement des villes au Royaume-Uni et des destinations de vacances en Méditerranée, en Suisse et en République Tchèque. La compagnie assure également quelques vols long-courriers⁸³⁰. Dans la mesure où elle privilégie le trafic long-courrier et vers des destinations de vacances, il est peu probable que Globespan fasse son entrée sur la liaison – Londres. Certains transporteurs en réseau desservant Heathrow seraient en théorie en mesure ou éventuellement disposés à faire leur entrée ou étendre leurs activités sur la liaison entre Dublin et Londres, mais n'en ont pas la possibilité, notamment en raison des fortes contraintes de capacités pesant sur Heathrow et de la rareté des créneaux disponibles aux heures de pointe à Dublin. En outre, on peut douter que les transporteurs en réseau traditionnels pourraient exercer une contrainte concurrentielle significative face aux services aériens de point à point à prestation minimale de la nouvelle entité puisque leur modèle économique diffère considérablement, leur priorité étant d'alimenter leur plate-forme, et qu'ils visent principalement le segment des clients plus rentables. De même, leur structure de coûts pourrait ne pas leur permettre de proposer une solution alternative à grande échelle aux clients du modèle à prestations minimales proposé par Ryanair ou Aer Lingus⁸³¹. En ce qui concerne easyJet, (outre l'encombrement aux heures de pointe à Dublin), elle est également en partie soumise à des restrictions compte tenu des problèmes de capacités à Gatwick et des heures de pointe à Stansted (même si sa troisième base à Luton ne fait pas l'objet de contraintes, la situation globale à Londres réduit les possibilités d'une entrée efficace déployant un nombre suffisant de fréquences). En outre, compte tenu de l'échec de l'entrée d'easyJet sur les liaisons entre Londres et plusieurs aéroports régionaux irlandais, et en particulier de la réaction de Ryanair à cette entrée (pour plus de détails, voir la section 7.8.), il n'est pas certain qu'easyJet ou tout autre nouveau transporteur soit prêt et capable de rivaliser avec l'entité (renforcée) issue de la concentration sur les liaisons entre Londres et l'Irlande, à court ou moyen terme. À cet égard, se reporter à la section 7.8.9. pour plus de détails sur les capacités et les motivations d'easyJet à faire son entrée sur des liaisons irlandaises. En ce qui concerne Air Berlin, il n'est pas certain qu'elle

829 Le terme «augmentation des prix» dans la présente section doit être compris (conformément au point 8 et à la note de bas de page 7 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, page 5) comme englobant également une réduction du rendement, du choix, de la qualité ou une innovation plus faible, ou une baisse plus faible des prix que sans la concentration.

830 En réalité, les seules liaisons régulières de Globespan au départ de Stansted sont Stansted – Ténériffe et Stansted – Lamaca (Chypre), voir www.flyglobespan.com, feuillet n° 13020.

831 Pour plus de détails, voir la section 7.8.9. concernant les capacités et la motivation des compagnies aériennes à faire leur entrée sur des liaisons où les services se chevauchent.

puisse appliquer avec succès son modèle en «W»⁸³² actuel via Londres Stansted utilisé pour quelques destinations au Royaume-Uni, pour faire son entrée sur la liaison Dublin – Londres⁸³³. Ce modèle ne permettrait pas à Air Berlin de faire son entrée avec un nombre de fréquences suffisant pour s'imposer comme un concurrent crédible et ne lui permettrait pas d'assurer les fréquences importantes en début de matinée et en soirée. En outre, ni easyJet ni Air Berlin ne proposent actuellement de vols en Irlande et toute entrée sur le marché de Dublin nécessiterait des investissements conséquents pour assurer la notoriété de la marque et les opérations de marketing. Dans la mesure où environ 50 % des passagers sur cette liaison partent d'Irlande⁸³⁴, le succès d'un nouvel arrivant implique qu'il attire une part importante de clients en provenance de ce pays. Il convient également de préciser qu'avec un total de 40 appareils Ryanair basés à Stansted et Luton, l'entité issue de la concentration aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de cette liaison, et en conséquence bénéficierait d'une plus grande souplesse et pourrait ainsi réduire les coûts. En outre, la liaison Dublin – Londres est bien développée, ce qui rend plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires. Enfin, il n'existe aucun exemple de compagnie régulière ayant réussi à entrer (ou même seulement tenté) sur cette liaison au cours des dernières années.

808. Comme expliqué en détails aux sections 7.3. et 7.8., le transporteur concurrent restant basé à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) ne peut pas être considéré comme un arrivant potentiel probable sur cette liaison, susceptible d'exercer des contraintes concurrentielles suffisantes sur l'entité issue de la concentration⁸³⁵. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne soit basé ni à Dublin ni à Londres.
809. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
810. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Londres.

⁸³² Voir la section 7.8.3.4.

⁸³³ Air Berlin exploite des appareils basés en Allemagne pour assurer certaines liaisons entre Londres et des destinations au Royaume-Uni (Manchester, Glasgow, Cardiff) selon le schéma suivant : décollage matinal depuis les bases allemandes vers Stansted, puis desserte des destinations au Royaume-Uni et retour en soirée en Allemagne.

⁸³⁴ Selon l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible sur <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 64 % des passagers entre Heathrow et l'Irlande, 50 % des passagers entre Gatwick et l'Irlande, 56 % des passagers entre Luton et l'Irlande et 46 % des passagers entre Stansted et l'Irlande n'étaient pas en provenance du Royaume-Uni. Les données fournies par les parties confirment la proportion importante de passagers en provenance d'Irlande (Ryanair [30-40]* % pour Stansted, [40-50]*% pour Gatwick et [30-40]* % pour Luton, Aer Lingus [45-60 %]* pour Heathrow – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). D'après le DOT, [30-40 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

⁸³⁵ Compte tenu des appareils de plus petite taille exploités par Aer Arann et de son modèle économique, elle ne serait de toutes façons pas un concurrent proche de Ryanair et d'Aer Lingus pour les mêmes raisons que CityJet.

Dublin – Birmingham

811. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Birmingham s’est élevé à [800 000 – 850 000]* et au total, environ 65 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de [10-20 %]*. Toutefois, on n’observe aucune tendance à la hausse claire, le nombre total de passagers ayant diminué de [10-20 %]* entre 2004 et 2005. Globalement, la liaison peut être considérée comme étant bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁸³⁶, ce que reconnaît également Ryanair⁸³⁷, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l’entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁸³⁸, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d’événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l’année par la nouvelle entité sur cette liaison.
812. Pour cette liaison, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent tant sur les vols d’aéroport à aéroport que sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 17 rotations hebdomadaires vers l’aéroport de Birmingham International (BHX) et environ 21 rotations hebdomadaires vers l’aéroport d’East Midlands (EMA), tandis qu’Aer Lingus en assurait environ 27 vers l’aéroport de Birmingham International. Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁸³⁹. Pour la saison estivale 2007, les rotations prévues restent identiques pour Ryanair et diminuent à environ 21 rotations par semaine pour Aer Lingus. À l’exception des parties, aucun autre concurrent n’est actif sur cette liaison. En ce qui concerne les exemples antérieurs d’entrée sur cette liaison, MyTravelLite a ouvert une liaison Dublin – Birmingham en septembre 2003 mais s’est retirée en octobre 2004, après seulement un an d’exploitation. De plus, BMIBaby a abandonné la liaison Dublin – Birmingham (desservant l’aéroport d’East Midlands) en mars 2005 (environ un an après que Ryanair a débuté ses vols Dublin – East Midlands⁸⁴⁰), après avoir exploité cette liaison à partir de 2002, en remplacement de BMI. BMI reconnaît elle-même que l’entrée de Ryanair sur le marché de la liaison Dublin - Birmingham a poussé BMIBaby à mettre fin à ses services⁸⁴¹.
813. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de

836 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

837 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l’analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

838 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

839 Voir la section 6.3.

840 Dans sa réponse du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 4348, question 4, BMI observe, concernant son retrait de la liaison East Midlands – Dublin: «*La décision de se retirer a été prise pour des raisons commerciales car la liaison n’offrait plus un retour économique viable, confrontée à l’époque à la concurrence directe des services de Ryanair. Le taux de remplissage de bmibaby et sa rentabilité globale ne permettaient plus de maintenir des vols réguliers.*»

841 Voir la réponse de BMI du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, question 34, feuillet n° 22283

nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁸⁴².

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l’été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	BHX, EMA	[60-70]* %	[60-70]* %	[60-70]* %
Aer Lingus	BHX	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

814. Dès lors, l’opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin — Birmingham de deux à un et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L’opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison⁸⁴³.
815. La liaison est soumise aux barrières générales à l’entrée décrites à la section 7.8. Comme mentionné à la section 7.8.5., il existe un exemple antérieur de tentative infructueuse de pénétration sur le marché de cette liaison contre Ryanair et Aer Lingus, menée par MyTravelLite en 2003-2004. Depuis, aucune autre tentative n’a été menée. Par ailleurs, la liaison Dublin – Birmingham est une liaison chargée tant du point de vue du nombre de passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité (ensemble, les deux compagnies effectueraient environ 9 rotations par jour). Ainsi, toute nouvelle entrée sur ce marché devra s’effectuer à grande échelle, en termes de capacités et de fréquences, si elle veut pouvoir exercer une contrainte concurrentielle sur la nouvelle entité⁸⁴⁴. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d’affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps⁸⁴⁵ en proposant des vols à toutes les heures de pointe de

⁸⁴² Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n’est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

⁸⁴³ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n’existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l’un sur l’autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d’Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 796 et suivants).

⁸⁴⁴ Dans sa réponse à la communication des griefs du 17 avril 2007, Ryanair fait valoir que la densité de la liaison est dépourvue d’intérêt puisque ce qui importe c’est que la nouvelle entrée remplace la capacité perdue. Toutefois, cette supposition est inexacte puisque pour considérer une entrée potentielle comme un facteur atténuant contre une entrave considérable à la concurrence, le nouvel arrivant doit pouvoir exercer une contrainte concurrentielle suffisante sur l’entité issue de la concentration. Si la nouvelle entité exploite un nombre important de fréquences sur une liaison dense comme Dublin – Birmingham ou sur d’autres liaisons denses analysées dans la présente section, il est peu probable qu’une entrée à petite échelle représente une contrainte concurrentielle suffisante. Par ailleurs, cette supposition signifierait également que s’il ne survient aucune perte de capacité après la concentration (si Ryanair et Aer Lingus continuent à exploiter le même nombre de places), il n’y aurait nul besoin qu’un nouvel arrivant élimine les problèmes de concurrence, ce qui est évidemment incorrect.

⁸⁴⁵ D’après l’enquête 2003 du CAA auprès des passagers en partance (ni Birmingham ni East Midlands n’ont été pris en compte dans les enquêtes du CAA pour 2004 et 2005), disponible à l’adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 23 % des passagers de vols réguliers entre Birmingham et l’Irlande

la journée. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., constitue une barrière importante supplémentaire à toute nouvelle entrée sur ce marché. Par ailleurs, la liaison Dublin – Birmingham est bien développée, rendant plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.

816. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports de Birmingham et East Midlands: BA Connect avec 15 appareils basés (4 appareils de 110 places et 11 de 49 places), easyJet avec 3 appareils basés, Flybe avec 5 appareils basés, BMI/BMIBaby avec entre 5 et 8 appareils basés, Monarch avec 2 appareils basés et Thomsonfly avec 3 appareils basés. Toutefois, selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble avoir les capacités et/ou la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Aucun de ces transporteurs n'a confirmé qu'il serait prêt, dans un avenir proche, à faire son entrée sur la liaison Dublin – Birmingham. De plus, comme décrit plus en détail à la section 7.8., la plupart de ces transporteurs poursuivent des axes stratégiques différents et considèrent d'autres liaisons comme plus rentables et comme des solutions moins risquées pour l'utilisation de leurs appareils. Flybe et BA Connect sont des compagnies aériennes britanniques régionales exploitant habituellement de plus petits appareils et ne représenteraient pas une concurrence effective au volume supérieur d'activités sur cette liaison de Ryanair et d'Aer Lingus. Monarch et Thomsonfly sont des compagnies aériennes de charters et à prestations minimales, actives principalement entre les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances surtout en Méditerranée. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet et BMI/BMIBaby ne peuvent pas non plus être considérées comme de nouveaux arrivants potentiels et crédibles sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. Par ailleurs, nombre de ces transporteurs (à l'exception de bmi sur la liaison Dublin – Londres, de 4 liaisons vers des aéroports irlandais régionaux exploitées par bmibaby et des 6 liaisons de Flybe à destination de Dublin et Galway – voir la section 7.8.) ne sont à l'heure actuelle pas installés en Irlande. Or l'entrée sur le marché de Dublin supposerait des investissements considérables en termes de notoriété de marque et de marketing. Puisque seuls 30 à 40 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁸⁴⁶, le succès d'un nouvel arrivant dépendrait moins de sa capacité à attirer les

et 27,5 % entre East Midlands et l'Irlande étaient des clients d'affaires. Il convient également de relever que sur cette liaison, Ryanair transporte elle-même un nombre important de clients plus sensibles au facteur temps, puisque environ [15-30]* % des réservations des vols de Ryanair sur cette liaison sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol. En outre, [15-30 %]* des passagers d'Aer Lingus réservent leurs vols sur cette liaison dans les 7 derniers jours précédant leur voyage (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

⁸⁴⁶ D'après l'enquête 2003 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, environ 30 % des passagers empruntant un vol entre Birmingham/East Midlands et l'Irlande n'étaient pas en provenance du Royaume-Uni. Les données fournies par les parties indiquent actuellement une part encore plus importante de passagers en provenance d'Irlande (Ryanair: [40-50]*% pour Birmingham et [30-40]* % pour East Midlands; Aer Lingus: [30-45 %]* – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). Selon le DOT, [50-60 %]* des passagers à destination de BHX et [60-70 %]* des passagers à destination d'EMA provenaient de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

clients en provenance de ce pays. Toutefois, si l'on tient compte de la forte présence de Ryanair (et du fait qu'elle dispose même d'une base) aux deux extrémités de la liaison, tout nouvel arrivant qui n'est pas encore installé en Irlande se trouvera potentiellement dans une position désavantageuse par rapport à Ryanair. Il convient également de souligner qu'avec 2 appareils de Ryanair basés à East Midlands, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Enfin, hormis l'expansion de Ryanair à l'aéroport d'East Midlands en avril 2004, il n'existe pas d'exemple d'entrée durable sur cette liaison au cours des dernières années. Bien au contraire, les exemples de l'échec de la tentative de MyTravelLite et du retrait de BMIBaby provoqués par l'expansion de Ryanair sur cette liaison démontrent que concurrencer Ryanair et Aer Lingus sur cette liaison n'est pas chose aisée.

817. On pourrait affirmer que CityJet serait potentiellement en mesure de faire son entrée sur la liaison Dublin – Birmingham puisqu'il dispose d'appareils basés à Dublin ainsi que d'appareils stationnant pour la nuit à Birmingham et que cette liaison, bénéficiant d'une importante clientèle d'affaires, pourrait être conforme à son modèle qui privilégie la clientèle d'entreprise⁸⁴⁷. Toutefois, la cible potentielle de CityJet sur cette liaison serait les passagers d'affaires transportés par son appareil de 93 places⁸⁴⁸. Par conséquent, pour être en mesure de concurrencer Ryanair et Aer Lingus, CityJet devrait proposer un service à fréquences élevées, couvrant toutes les heures de pointe. En raison des contraintes pesant sur les créneaux horaires aux heures de pointe à l'aéroport de Dublin, l'entrée de CityJet sur la liaison Dublin – Birmingham est peu probable. Pour pénétrer le marché d'une liaison visant la clientèle d'affaires, CityJet devrait disposer de créneaux horaires aux heures de pointe mais également accéder à d'autres infrastructures comme des postes de stationnement au contact⁸⁴⁹. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., l'autre transporteur concurrent basé à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) n'est vraisemblablement pas un nouvel arrivant potentiel sur cette liaison. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé ni à Dublin ni à Birmingham/East Midlands. Ryanair fait valoir que les compagnies aériennes comme Air Malta, Hapag Lloyd Express, KLM et Lufthansa, qui desservent Birmingham au départ d'autres destinations et sont déjà présentes à Dublin (avec des ventes en Irlande), pourraient développer ou ouvrir de nouvelles liaisons⁸⁵⁰. Toutefois, il est peu probable qu'elles seraient en mesure d'exercer une contrainte concurrentielle importante sur la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Birmingham puisqu'elles ne basent leurs appareils ni à Dublin ni à Birmingham. Or, faire son entrée sur une liaison sans disposer d'une base à l'une ou l'autre des extrémités est en général moins efficace et en tant que tel relativement rare (voir également la section 7.8.). De plus, il s'agit de transporteurs en réseau proposant un service à bord complet, dotés d'un modèle économique qui, dans la plupart des cas, diffère considérablement de celui de Ryanair et d'Aer Lingus, et il est peu probable qu'ils exerceraient une contrainte importante sur l'entité issue de la concentration.

818. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle

847 Voir la réponse de CityJet au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, feuillet n° 1990, et le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

848 Voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

849 Voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

850 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 520.

pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.

819. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Birmingham.

Dublin – Édimbourg

820. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin - Édimbourg s'est élevé à [400 000 – 450 000]* et au total, environ 36 fréquences hebdomadaires sont actuellement exploitées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de [10-20 %]*. Toutefois, il n'existe pas de tendance à la hausse claire puisque le taux de croissance pour 2004 et 2005 oscillait seulement autour de [0-10 %]*. On peut donc considérer que la liaison est bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁸⁵¹, ce que reconnaît également Ryanair⁸⁵², on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁸⁵³, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.
821. Pour cette liaison, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent sur les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair assurait environ 23 rotations hebdomadaires vers l'aéroport d'Édimbourg (EDI) tandis qu'Aer Lingus en effectuait environ 13 vers le même aéroport. Pour la saison estivale 2007, environ 21 rotations hebdomadaires sont prévues pour Ryanair et 7 pour Aer Lingus. À l'exception des parties, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. En ce qui concerne les exemples antérieurs d'entrée sur cette liaison, Go Fly a fait son entrée en septembre 2001 mais s'est retirée dès mars 2002, après seulement environ 6 mois d'exploitation⁸⁵⁴.
822. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁸⁵⁵.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au
		Hiver	Été 2007	

851 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

852 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

853 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

854 Pour plus de détails, voir la section 7.8.5.

855 Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

		2006/2007		cours de l'été 2006
Ryanair	EDI	[60-70]* %	[70-80]* %	[70-80]* %
Aer Lingus	EDI	[30-40]* %	[20-30]* %	[20-30]* %
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

823. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin — Édimbourg de deux à un et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison⁸⁵⁶.
824. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Comme mentionné à la section 7.8.5., il existe un exemple précédent de tentative infructueuse de pénétration sur le marché de cette liaison contre Ryanair et Aer Lingus, menée par Go Fly en 2001-2002. Depuis, aucune autre tentative n'a été menée. Par ailleurs, la liaison Dublin – Édimbourg est une liaison chargée tant du point de vue du nombre de passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité (ensemble, les deux compagnies effectueraient environ 5 rotations par jour). Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps⁸⁵⁷ en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., constitue une barrière importante supplémentaire à toute nouvelle entrée sur ce marché. Par ailleurs, la liaison Dublin – Édimbourg est bien développée, rendant plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.
825. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans l'aéroport

⁸⁵⁶ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 796 et suivants).

⁸⁵⁷ D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 27,8 % des passagers réguliers empruntant un vol entre Édimbourg et l'Irlande étaient des clients d'affaires. Il convient également de relever que sur cette liaison, Ryanair transporte elle-même un nombre important de clients plus sensibles au facteur temps, puisque environ [10-20]* des réservations des vols de Ryanair sur cette liaison sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol. En outre, [15-30]* des passagers d'Aer Lingus réservent leurs vols sur cette liaison dans les 7 derniers jours précédant leur voyage (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

d'Édimbourg: BA Connect avec 3 appareils basés, easyJet avec 3 appareils basés, Flybe avec 3 appareils basés, Loganair avec 1 ou 2 appareils basés et Globespan avec 4 appareils basés⁸⁵⁸. Selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. De plus, comme décrit plus en détail à la section 7.8., la plupart de ces transporteurs poursuivent des axes stratégiques différents et considèrent d'autres liaisons comme plus rentables et comme des solutions moins risquées pour l'utilisation de leurs appareils. Flybe, BA Connect et Loganair sont des compagnies aériennes britanniques régionales exploitant habituellement de plus petits appareils et ne représenteraient pas une concurrence effective au volume supérieur d'activités sur cette liaison de Ryanair et d'Aer Lingus. Flybe/BA Connect a également indiqué qu'elle ne prévoit pas d'accroître ses vols à destination/au départ de Dublin et qu'elle souhaite en priorité étendre ses liaisons du Royaume-Uni vers l'Europe continentale⁸⁵⁹. Globespan est une compagnie charter et offrant un service à bord minimal, active principalement entre les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances surtout en Méditerranée, en Suisse et en République Tchèque, et proposant certains vols long-courriers. Même si elle offre un service long-courrier Dublin – Toronto, elle n'exploite pas de services long-courriers à Dublin et sa réponse indique que le poids de l'entité issue de la concentration constituerait une barrière l'empêchant de fournir un service compétitif sur les liaisons concernées⁸⁶⁰. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet ne peut pas non plus être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et crédible sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. Par ailleurs, aucun de ces transporteurs⁸⁶¹ n'est installé en Irlande. Or l'entrée sur le marché de Dublin supposerait des investissements considérables en termes de notoriété de marque et de marketing. Dans la mesure où près de 50 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁸⁶², le succès d'un nouvel arrivant implique qu'il attire une part importante de clients en provenance de ce pays. Ryanair fait valoir que la part cumulée de Ryanair et d'Aer Lingus en termes de capacité en places assises à Édimbourg ne s'élève qu'à 4 %⁸⁶³. Toutefois, ce chiffre ne fait qu'indiquer que d'autres transporteurs importants exploitent des vols à destination/au départ d'Édimbourg mais n'est pas

858 Ryanair a affirmé que BMI possédait également 4 appareils basés à Édimbourg. Ceci n'a toutefois pas été confirmé par les informations transmises par BMI (voir la réponse de bmi du 26/01/2007 au questionnaire adressé aux concurrents (concurrence relative aux bases), feuillet n° 1933, question 3).

859 Voir par exemple la réponse de Flybe du 11/12/2007 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 3533, question 33, et le procès-verbal de l'entretien avec Flybe du 13 mars 2007, feuillet n° 6170.

860 Voir la réponse de Globespan Airways du 15/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 21876, notamment les questions 42, 43 et 52.

861 À l'exception de l'activité à petite échelle du transporteur régional écossais Loganair, qui assure la liaison Glasgow - Dublin via Londonderry dans le cadre d'une franchise de British Airways, avec un petit appareil Saab 340 de 34 places. La liaison Dublin – Londonderry est exploitée par Loganair dans le cadre d'un contrat d'obligation de service public, conclu par le gouvernement irlandais pour les liaisons commercialement non rentables mais importantes du point de vue de l'intérêt public. De plus, l'activité principale de Loganair consiste à relier les aéroports régionaux écossais au réseau de son partenaire de franchise British Airways (voir la réponse de Loganair du 08/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 21059, et www.loganair.co.uk, feuillet n° 13020).

862 D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 48,3 % des passagers empruntant un vol entre Édimbourg et l'Irlande n'étaient pas en provenance du Royaume-Uni. Ceci correspond également aux chiffres fournis par les parties (Ryanair [40-50]* %, Aer Lingus [45-60 %]* – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). Selon le DOT, [25-35 %]* des passagers sur cette liaison provenaient de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

863 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 549.

directement pertinent pour l'appréciation de la liaison Dublin – Édimbourg dans la mesure où l'enquête menée sur le marché n'a pas suggéré que l'entrée de l'un quelconque de ces autres transporteurs serait suffisamment probable et opportune⁸⁶⁴.

826. On pourrait affirmer que CityJet serait potentiellement en mesure de faire son entrée sur la liaison Dublin – Édimbourg puisqu'elle dispose d'appareils basés à Dublin ainsi que d'appareils stationnés pour la nuit à Édimbourg et que cette liaison, bénéficiant d'une importante clientèle d'affaires, pourrait être conforme à son modèle qui privilégie la clientèle d'entreprise⁸⁶⁵. Toutefois, la cible potentielle de CityJet sur cette liaison serait les passagers d'affaires transportés par son avion de 93 places. Par conséquent, pour être en mesure de concurrencer Ryanair et Aer Lingus, CityJet devrait proposer un service à fréquences élevées, couvrant toutes les heures de pointe. En raison des contraintes pesant sur les créneaux horaires aux heures de pointe à l'aéroport de Dublin, l'entrée de CityJet sur la liaison Dublin – Édimbourg est peu probable. Pour pénétrer le marché d'une liaison visant la clientèle d'affaires, CityJet devrait disposer de créneaux horaires aux heures de pointe mais également accéder à d'autres infrastructures comme des postes de stationnement au contact⁸⁶⁶. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., l'autre transporteur concurrent basé à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) ne constitue pas un nouvel arrivant potentiel et probable sur cette liaison. Même si Ryanair fait valoir qu'Aer Arann fait partie des nouveaux arrivants très crédibles⁸⁶⁷, l'enquête de la Commission ne l'a pas confirmé et Aer Arann indique clairement qu'elle «*ne ferait pas son entrée sur une liaison où Ryanair est déjà présente, même si les prix de Ryanair devaient être revus à la hausse après une concentration entre Ryanair et Aer Lingus [...]*».⁸⁶⁸ Ryanair soutient également qu'Aer Arann a par le passé suivi Ryanair mais ne fournit aucun élément de preuve à cet effet. Bien au contraire, comme indiqué à la section 7.8., la Commission n'a trouvé aucun cas où Aer Arann aurait fait son entrée sur une liaison déjà exploitée par Ryanair au cours des dernières années. De même, l'analyse de régression réalisée par la Commission indique qu'il est peu probable qu'Aer Arann exerce une contrainte concurrentielle importante sur les tarifs de Ryanair et Aer Lingus⁸⁶⁹. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait ni basé à Dublin ni à Édimbourg.
827. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.

⁸⁶⁴ Puisque, d'une manière générale, rien ne laisse supposer que cette situation serait différente pour toute autre liaison où les services se chevauchent, un raisonnement similaire est appliqué à toutes les autres liaisons analysées dans la présente section, pour lesquelles Ryanair fait valoir que la part cumulée de la nouvelle entité à l'aéroport de destination serait peu élevée et qu'il existe de nombreuses autres compagnies aériennes exploitant des vols à destination/au départ de l'aéroport de destination (mais pas sur la liaison concernée). Toutefois, si des arguments spécifiques sont développés par rapport à un ou des transporteurs données, ceux-ci sont examinés plus en détail dans l'analyse de la liaison concernée.

⁸⁶⁵ Voir la réponse de CityJet au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, feuillet n° 1990, et le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

⁸⁶⁶ Voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

⁸⁶⁷ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 552.

⁸⁶⁸ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Aer Arann du 13 février 2007, feuillet n° 6170.

⁸⁶⁹ Pour plus de détails, voir la section 7.4.3. et l'annexe IV.

828. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Édimbourg.

Dublin – Glasgow

829. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Glasgow s'est élevé à [400 000 – 450 000]* et au total, environ 49 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de [0-10]* % et est resté à peu près au même niveau les années précédentes. La liaison peut être considérée comme étant bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁸⁷⁰, ce que reconnaît également Ryanair⁸⁷¹, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁸⁷², les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.
830. Pour cette liaison, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 17 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Prestwick (PIK) tandis qu'Aer Lingus assurait environ 18 rotations par semaine vers l'aéroport international de Glasgow (GLA). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁸⁷³. Pour la saison estivale 2007, environ 19 rotations hebdomadaires sont prévues pour Ryanair et 13 pour Aer Lingus. À l'exception des parties, seul Loganair effectue environ 14 rotations hebdomadaires entre Dublin et Glasgow, bien qu'il ne s'agisse pas de vols directs mais de vols avec escale à Londonderry (LDY)⁸⁷⁴. En ce qui concerne les exemples antérieurs d'entrée sur cette liaison, Go Fly a fait son entrée en septembre 2001 mais s'est retirée dès mars 2002, après seulement environ 6 mois d'exploitation⁸⁷⁵.
831. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁸⁷⁶. Il convient toutefois de souligner qu'en raison du fait que les vols

⁸⁷⁰ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

⁸⁷¹ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

⁸⁷² Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

⁸⁷³ Voir la section 6.3.

⁸⁷⁴ Loganair exploite la liaison Glasgow – Dublin indirectement via Londonderry, dans le cadre d'une franchise de British Airways, avec un petit appareil Saab 340 de 34 places (voir la réponse de Loganair du 08/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 21059, et www.loganair.co.uk, feuillet n° 13020).

⁸⁷⁵ Pour plus de détails, voir la section 7.8.5.

⁸⁷⁶ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

Loganair sont indirects et que certains passagers empruntent uniquement les liaisons à destination/au départ de Londonderry, la part de marché en termes de capacités surestime l'importance de Loganair sur la liaison Dublin – Glasgow. Par conséquent, les parts de marché en termes de passagers réellement transportés reflètent davantage la situation réelle sur cette liaison.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	PIK	[40-50 %]*	[50-60 %]*	[60-70 %]*
Aer Lingus	GLA	[40-50 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		[90-100 %]*	[90-100 %]*	[90-100 %]*
Loganair	GLA (via LDY)	[0-10 %]*	[0-10 %]*	[0-10 %]*

832. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin – Glasgow de 3 à 2 et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de [90-100 %]*. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché⁸⁷⁷. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison⁸⁷⁸. Les vols indirects⁸⁷⁹ de faibles volumes exploités par Loganair ne peuvent être considérés comme comparables aux volumes élevés de Ryanair et Aer Lingus une fois la concentration réalisée. En conséquence, la concentration aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est une source de concurrence importante sur cette liaison.
833. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Comme mentionné à la section 7.8.5., il existe un exemple précédent de tentative infructueuse de pénétration sur le marché de cette liaison contre Ryanair et Aer Lingus, menée par Go Fly en 2001-2002. Depuis, aucune autre tentative n'a été menée. Par ailleurs, la liaison Dublin – Glasgow est une liaison chargée tant du point de vue du nombre de passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité (ensemble, les deux compagnies effectueraient environ 7 rotations par jour). Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa

⁸⁷⁷ Voir TPI, Affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

⁸⁷⁸ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 796 et suivants).

⁸⁷⁹ La durée totale du vol indirect via Londonderry est de 2 heures et 10 minutes par rapport à respectivement 55 et 50 minutes pour les vols directs vers l'aéroport de Glasgow et de Prestwick (voir les horaires en ligne sur www.dublinairport.com, feuillet n° 13020).

compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps⁸⁸⁰ en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., constitue une barrière importante supplémentaire à toute nouvelle entrée sur ce marché. Par ailleurs, la liaison Dublin – Glasgow est bien développée, rendant plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.

834. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports de Glasgow et de Prestwick: BA Connect avec 4 appareils basés, easyJet avec 4 appareils basés, Flybe avec jusqu'à 3 appareils basés, BMI/BMIBaby avec 2 appareils, Loganair avec entre 3 et 7 appareils basés et Globespan avec 4 appareils basés. Selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Plus particulièrement, aucun de ces transporteurs n'a confirmé qu'il serait prêt, dans un avenir proche, à faire son entrée sur la liaison Dublin – Glasgow même si la nouvelle entité augmentait ses prix. De plus, comme décrit plus en détail à la section 7.8., la plupart de ces transporteurs poursuivent des axes stratégiques différents et considèrent d'autres liaisons comme plus rentables et comme des solutions moins risquées pour l'utilisation de leurs appareils. Flybe, BA Connect et Loganair sont des compagnies aériennes britanniques régionales exploitant habituellement de plus petits avions et ne représenteraient pas une concurrence effective au volume supérieur d'activités sur cette liaison de l'entité issue de la concentration. Globespan est une compagnie charter et offrant un service à bord minimal, active principalement entre les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances surtout en Méditerranée, en Suisse et en République Tchèque, et proposant certains vols long-courriers. Dans la mesure où elle privilégie le trafic long-courrier et vers des destinations de vacances, il est peu probable que Globespan fasse son entrée sur la liaison Dublin – Glasgow. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet⁸⁸¹ et BMI/BMIBaby ne peuvent pas non plus être considérées

⁸⁸⁰ D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 37 % des passagers de vols réguliers entre Glasgow et l'Irlande et 8 % entre Prestwick et l'Irlande étaient des clients d'affaires. Il convient également de relever que sur cette liaison, Ryanair transporte elle-même un nombre important de clients plus sensibles au facteur temps même s'il dessert Prestwick, puisque environ [10-20]* % des réservations des vols de Ryanair sur la liaison Dublin – Prestwick sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol. Par conséquent, malgré une part de marché inférieure pour les passagers d'affaires à l'aéroport de Prestwick, rien n'indique que Ryanair continue à transporter une part importante de clients plus sensibles au facteur temps. En outre, [15-30 %]* des passagers d'Aer Lingus réservent leurs vols sur cette liaison dans les 7 derniers jours précédant leur voyage (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

⁸⁸¹ Dans sa réponse à la communication des griefs du 17 avril 2007 (point 608), Ryanair fait valoir qu'easyJet, dans sa réponse sur les engagements proposés du 29 novembre 2006, n'a pas exclu de faire son entrée sur la liaison Dublin – Glasgow. Or, sans mentionner précisément cette liaison, easyJet a uniquement déclaré que «*easyJet procède en permanence à une évaluation des liaisons et les liaisons susmentionnées pourraient potentiellement être intégrées à nos options d'évaluation du réseau.*» À la lumière des autres observations formulées par easyJet, y compris le procès-verbal de son entretien du 15/02/2007, feuillet n° 6170, easyJet ne peut toutefois pas être considérée comme un nouvel arrivant suffisamment probable et opportun sur cette liaison. Pour plus de détails, voir la section 7.8.

comme de nouveaux arrivants potentiels et crédibles sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. De plus, aucun de ces transporteurs basés à Glasgow ou à Prestwick et non encore présent sur cette liaison (à l'exception de BMI sur la liaison Dublin – Londres, qui présente toutefois une particularité, comme la Commission l'a précisé dans la section correspondante) n'est actuellement installé à Dublin. Or l'entrée sur le marché de Dublin supposerait des investissements considérables en termes de notoriété de marque et de marketing. Dans la mesure où près de 50 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁸⁸², tout nouvel arrivant devra impérativement attirer une part significative de clients en provenance de ce pays. Il convient également de souligner qu'avec 5 appareils de Ryanair basés à Prestwick, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Comme expliqué en détail à la section 7.8., les transporteurs concurrents ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont vraisemblablement pas des nouveaux arrivants potentiels sur cette liaison. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé ni à Dublin ni à Glasgow/Prestwick.

835. Même si Loganair propose déjà un service entre Dublin et Glasgow, il est improbable qu'elle ait la capacité et la motivation nécessaires pour élargir ses activités de telle sorte à représenter une contrainte concurrentielle suffisante pour la nouvelle entité. En premier lieu, les vols de Loganair ne sont pas directs et sont assurés par des appareils beaucoup plus petits (de 34 places) que ceux exploités par Ryanair (189 places) et Aer Lingus (174 places). En outre, la liaison Dublin – Londonderry est exploitée par Loganair dans le cadre d'un contrat d'obligation de service public conclu par le gouvernement irlandais pour les liaisons commercialement non rentables mais importantes du point de vue de l'intérêt public. Le gouvernement subventionne cette liaison et décide des horaires et des tarifs maximum. De plus, l'activité principale de Loganair consiste à relier les aéroports régionaux écossais au réseau de son partenaire de franchise British Airways. Dès lors, l'activité à Dublin ne fait pas partie de son cœur de métier.
836. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
837. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Glasgow.

Dublin – Manchester

838. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin - Manchester s'est élevé à [1 250 000 – 1 300 000]* et au total, environ 95 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette

⁸⁸² D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, environ 56 % des passagers à Glasgow et 60 % des passagers à Prestwick empruntant un vol au départ/à destination de l'Irlande n'étaient pas en provenance du Royaume-Uni. Les données fournies par les parties confirment une large proportion de passagers en provenance d'Irlande (Ryanair [40-50]* %, Aer Lingus [30-45 %]* – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). D'après le DOT, [45-55 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de [0-10%]* et a connu une croissance similaire ou inférieure lors des années précédentes. Globalement, la liaison peut être considérée comme étant bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁸⁸³, ce que reconnaît également Ryanair⁸⁸⁴, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁸⁸⁵, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

839. Pour cette liaison, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent tant sur les vols d'aéroport à aéroport que sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 24 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Manchester (MAN), 18 vers l'aéroport de Liverpool (LPL) et 19 vers l'aéroport de Leeds Bradford (LBA), tandis qu'Aer Lingus assurait environ 27 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Manchester. Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁸⁸⁶. Pour la saison estivale 2007, environ 26, 21 et 19 rotations hebdomadaires sont prévues par Ryanair respectivement pour Manchester, Liverpool et Leeds Bradford. Pour la même période, Aer Lingus prévoit environ 24 rotations hebdomadaires. À l'exception des parties, seule Luxair assure un service limité entre Manchester et Dublin avec un maximum de 7 rotations hebdomadaires (dans le cadre de vols au départ du Luxembourg et à destination de Dublin, via Manchester, aller-retour). Depuis octobre 2004, Aer Lingus exploitait également cette liaison entre les aéroports de Dublin et de Liverpool. La compagnie s'est retirée de l'aéroport de Liverpool en juin 2006 et propose actuellement, pour cette liaison, uniquement des vols à destination de l'aéroport de Manchester. Il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

840. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁸⁸⁷. Il convient toutefois de souligner qu'en raison du fait que les vols Luxair sont indirects au départ du Luxembourg via Manchester et que certains passagers empruntent uniquement les liaisons entre Dublin et le Luxembourg, la part de marché en termes de capacités surestime l'importance de Luxair sur la Liaison Dublin – Manchester. Par conséquent, les parts de marché en termes de passagers réellement transportés reflètent davantage la situation réelle sur cette liaison.

Transporteur	Aéroport(s) de	Parts de marché – capacité	Part de marché – nombre de
--------------	----------------	----------------------------	----------------------------

883 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

884 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

885 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

886 Voir la section 6.3.

887 Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

	destination	Hiver 2006/2007	Été 2007	passagers transportés au cours de l'été 2006
Ryanair	MAN, LPL, LBA	[70-80 %]*	[70-80 %]*	[70-80 %]*
Aer Lingus	MAN	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*
CUMULÉ		[90-100 %]*	[90-100 %]*	[90-100 %]*
Luxair	MAN	[0-10 %]*	[0-10 %]*	[0-10 %]*

841. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin — Manchester de 3 à 2 et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché⁸⁸⁸. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison⁸⁸⁹ puisque les services de faibles volumes assurés par Luxair ne sont pas comparables aux activités importantes de Ryanair et d'Aer Lingus. Par ailleurs, les services de Luxair sur cette liaison visent essentiellement la clientèle d'affaires⁸⁹⁰ et sont assurés par des appareils beaucoup plus petits⁸⁹¹. En conséquence, la concentration aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est une source de concurrence importante sur cette liaison⁸⁹².
842. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Par ailleurs, la liaison Dublin – Manchester est une liaison chargée tant du point de vue du nombre de passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité (ensemble, les deux compagnies effectueraient environ 12 rotations par jour). Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps⁸⁹³ en

⁸⁸⁸ Voir TPI, Affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

⁸⁸⁹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 796 et suivants).

⁸⁹⁰ Voir la réponse de Luxair au questionnaire adressé aux concurrents le 24 novembre 2006, feuillet n° 23152, et plus particulièrement la question 3.

⁸⁹¹ Luxair exploite cette liaison avec un appareil Embraer RJ145 de 49 places (et, dans une moindre mesure, un appareil Embraer RJ 135 de 37 places) (voir les horaires en ligne sur www.dublinairport.com et www.luxair.lu, feuillet n° 13020).

⁸⁹² L'existence d'une concurrence entre Ryanair et Aer Lingus est également illustrée, entre autres, par la déclaration suivante, figurant dans le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]*, page 3.4 (feuillet n° 629): «[...]».

⁸⁹³ D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 37,0 % des passagers des vols réguliers entre Manchester et l'Irlande et 31,1 % entre Leeds Bradford et l'Irlande étaient des clients d'affaires. Selon la même enquête

proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée⁸⁹⁴. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., ainsi que l'encombrement aux heures de pointe à l'aéroport entièrement coordonné de Manchester⁸⁹⁵, constituent des barrières supplémentaires à une nouvelle entrée. Ryanair fait valoir qu'il serait peu probable que l'entité issue de la concentration conserve tous les créneaux horaires de début de matinée qu'elle exploite actuellement et que dès lors un nouvel arrivant de Manchester serait en mesure d'exploiter ce segment du marché⁸⁹⁶. Même en supposant que les parties puissent abandonner quelques créneaux à cet aéroport (aucun projet concret n'a été communiqué à la Commission à cet effet), Manchester est un aéroport dont les créneaux horaires sont coordonnés et il est difficile de prévoir quelle compagnie aérienne se verrait accorder ces créneaux s'ils étaient abandonnés par Ryanair/Aer Lingus. De plus, il convient de déterminer la raison pour laquelle ces créneaux horaires de début de matinée seraient utilisés par un autre transporteur pour cette liaison en particulier et non pour une autre liaison à destination/au départ de Manchester⁸⁹⁷. De plus, la liaison Dublin – Manchester peut être considérée comme bien développée, rendant plus difficile encore l'arrivée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.

843. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports de Manchester, de Liverpool et de Leeds Bradford: BA Connect avec 16⁸⁹⁸ appareils basés, easyJet avec 8 appareils basés, easyJet2 avec 16 appareils basés, BMI/BMIBaby avec 8 appareils basés et Monarch avec 3 appareils basés. Toutefois, d'après l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer des contraintes concurrentielles suffisantes en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Aucun de ces transporteurs n'a confirmé qu'il serait prêt, dans un avenir proche, à faire son entrée sur la liaison Dublin – Manchester même si la nouvelle entité augmentait ses prix. De plus, comme décrit plus en détail à la section 7.8., la plupart de ces transporteurs poursuivent des axes stratégiques différents et considèrent d'autres liaisons comme plus rentables et comme des solutions moins risquées pour l'utilisation

pour 2003, la part des passagers d'affaires entre Liverpool et l'Irlande s'élevait à 21,8 %. Il convient également de relever que sur cette liaison, Ryanair transporte elle-même un nombre important de clients plus sensibles au facteur temps, puisque environ [10-20 %]* à [15-25]* % des réservations des vols de Ryanair sur cette liaison sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol. En ce qui concerne Aer Lingus, [15-30%]* des réservations sont effectuées dans les 7 derniers jours (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

⁸⁹⁴ Même s'il est exact qu'une proportion substantielle de passagers voyageant sur ces liaisons pourrait être considérée comme non sensible au facteur temps (comme l'a fait remarquer Ryanair dans sa réponse à la communication des griefs du 17 avril 2007), la proportion de «passagers sensibles au facteur temps» est élevée tant pour Ryanair que pour Aer Lingus et il est impossible de ne pas en tenir compte (voir note de bas de page 1030).

⁸⁹⁵ Voir la réponse d'Airport Coordination Ltd du 17/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 22175.

⁸⁹⁶ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 710.

⁸⁹⁷ Notamment au vu du fait qu'il a été constaté que de nombreux concurrents considèrent d'autres liaisons intraeuropéennes comme plus attrayantes (voir la section 7.8.6.).

⁸⁹⁸ BA Connect stationne à Manchester 7 appareils Dash 8 de 50 places, 8 appareils Embraer 145 de 49 places et 1 appareil BAE de 95 places (voir la réponse de British Airways du 7 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 2997, question 4).

de leurs appareils. BA Connect est une compagnie aérienne britannique régionale exploitant de plus petits avions et ne représenterait pas une concurrence effective au volume d'activités supérieur de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison. Monarch est une compagnie charter à prestations minimales, active principalement entre les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances surtout en Méditerranée. De même, Jet2 est une compagnie aérienne offrant un service à bord minimal et reliant principalement les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances. Même si elle propose certains vols vers des villes européennes importantes, vers Cork (depuis Newcastle⁸⁹⁹), elle vise principalement les clients britanniques et ne serait pas disposée à élargir ses activités au marché irlandais où Ryanair et Aer Lingus sont bien établies et connues pour proposer un grand nombre de destinations⁹⁰⁰. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet et BMI/BMIBaby ne peuvent pas non plus être considérées comme de nouveaux arrivants potentiels et crédibles sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. De plus, aucun de ces transporteurs (à l'exception de BMI sur la liaison Dublin – Londres) n'est actuellement installé à Dublin. Or l'entrée sur le marché de Dublin supposerait des investissements considérables en termes de notoriété de marque et de marketing. Dans la mesure où près de 50 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁹⁰¹, tout nouvel arrivant devra impérativement, pour réussir, attirer une part importante de clients en provenance de ce pays. Il convient également de souligner qu'avec 7 appareils de Ryanair basés à Liverpool, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Enfin, il n'existe aucun autre exemple de transporteur régulier ayant réussi à prendre pied durablement sur cette liaison au cours des dernières années.

844. On pourrait affirmer que CityJet serait potentiellement en mesure de faire son entrée sur la liaison Dublin – Manchester puisqu'il dispose d'avions basés à Dublin, qu'il est une filiale à 100 % d'Air France exploitant de nombreux vols à destination / au départ de Manchester et que cette liaison, bénéficiant d'une importante clientèle d'affaires, pourrait être conforme à son modèle qui privilégie la clientèle d'entreprise⁹⁰². Toutefois, la cible potentielle de CityJet sur cette liaison serait les passagers d'affaires transportés par son appareil de 93 places. Par conséquent, pour être en mesure de concurrencer Ryanair et Aer Lingus, CityJet devrait proposer un service à fréquences élevées, couvrant toutes les heures de pointe. En raison des contraintes pesant sur les créneaux horaires aux heures de pointe à l'aéroport de Dublin, l'arrivée de CityJet sur la liaison Dublin – Manchester est peu probable. Pour pénétrer le marché d'une liaison visant la clientèle d'affaires, CityJet devrait disposer de créneaux horaires aux heures de pointe mais également accéder à d'autres infrastructures comme des postes de stationnement au

899 Jet2 est la seule compagnie aérienne desservant Cork - Newcastle puisque ni Ryanair ni Aer Lingus ne sont présentes sur cette liaison.

900 Voir le procès-verbal de l'entretien avec Jet2 du 1^{er} février 2007, feuillet n° 6170.

901 D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, environ 50,2 % des passagers empruntant un vol entre Manchester et l'Irlande et 43,4 % des passagers entre Leeds Bradford et l'Irlande n'étaient pas en provenance du Royaume-Uni. Le pourcentage correspondant pour Liverpool en 2003 est de 40,9 %. Ceci est confirmé dans une large mesure par les données fournies par les parties (pour Ryanair : [40-50]* % pour MAN, [40-50]* % pour LPL et [30-40]*% pour LBA ; pour Aer Lingus: [30-45]* % – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). Selon le DOT, [35-45%]* des passagers à destination de MAN/LPL et [35-45%]* des passagers à destination de LBA provenaient de la destination en 2005 – voir les observations de DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

902 Voir la réponse de CityJet au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, feuillet n° 1990, et le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

contact⁹⁰³. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., l'autre transporteur concurrent basé à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) ne constitue pas un nouvel arrivant potentiel et probable sur cette liaison. Même si Ryanair fait valoir qu'Aer Arann exploite déjà des vols entre Manchester et Galway, Kerry et Waterford, ceux-ci ne sont pas exploités en concurrence avec l'une quelconque des parties et l'enquête menée sur le marché n'a pas indiqué qu'il était probable qu'Aer Arann fasse son entrée sur la liaison Dublin – Manchester et représente une contrainte concurrentielle importante pour l'entité issue de la concentration (voir la section 7.8.). De même, l'analyse de régression réalisée par la Commission indique qu'il est peu probable qu'Aer Arann exerce une contrainte concurrentielle importante sur les tarifs de Ryanair et Aer Lingus⁹⁰⁴. L'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé ni à Dublin ni à Manchester/Liverpool/Leeds Bradford.

845. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.

846. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Manchester.

Dublin – Newcastle

847. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Newcastle s'est élevé à [250 000 – 300 000]* et au total, environ 26 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de [20-30%]*, avec un nombre de passagers relativement stable au cours des années précédentes. La forte augmentation en 2006 peut probablement être attribuée à l'arrivée en octobre 2006 d'Aer Lingus sur la liaison, cette entrée renforçant la demande. Toutefois, globalement, la liaison peut être considérée comme étant bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁹⁰⁵, ce que reconnaît également Ryanair⁹⁰⁶, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁹⁰⁷, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

848. Pour cette liaison, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent tant sur les vols d'aéroport à aéroport que sur les vols de ville à ville. Pendant la saison

⁹⁰³ Voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21 février 2007, feuillet n° 6170.

⁹⁰⁴ Pour plus de détails, voir la section 7.4.3. et l'annexe IV.

⁹⁰⁵ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

⁹⁰⁶ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

⁹⁰⁷ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 14 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Newcastle (NCL) et environ 5 vers l'aéroport de Durham Tees Valley (MME), tandis qu'Aer Lingus en assurait environ 7 vers l'aéroport de Newcastle⁹⁰⁸. Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁹⁰⁹. Pour la saison estivale 2007, Ryanair et Aer Lingus ont prévu le même nombre de rotations. À l'exception des parties, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. En ce qui concerne l'arrivée de nouveaux concurrents au cours des dernières années, Aer Lingus propose de nouveau cette liaison depuis octobre 2006 après s'en être retirée en mars 2001. En outre, en mars 2001 Brymon Airways (détenue par British Airways) a ouvert une liaison Dublin – Newcastle qui concurrençait à l'époque uniquement les vols de Ryanair à destination de Durham Tees Valley. Ces vols étaient exploités par Brymon Airways puis par BA City Express (aujourd'hui BA Connect) jusqu'à janvier 2003, date à laquelle la liaison a été abandonnée. Il convient de relever que Ryanair a débuté ses activités entre les aéroports de Dublin et Newcastle également en janvier 2003. En outre, la compagnie aérienne britannique régionale Gill Airways a ouvert une liaison entre Dublin et Newcastle en janvier 2001, avant de cesser ses vols et de faire faillite en septembre 2001⁹¹⁰. Il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

849. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁹¹¹. Aer Lingus ayant ouvert cette liaison seulement en octobre 2006, Ryanair a été le seul transporteur actif sur cette liaison au cours de la saison estivale 2006.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	NCL, MME	[70-80 %]*	[70-80 %]*	100 %
Aer Lingus	NCL	[20-30 %]*	[20-30 %]*	-
CUMULÉ		100 %	100 %	-

850. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin – Newcastle de deux à un et octroierait à la nouvelle entité une part de marché

⁹⁰⁸ Dans sa réponse à la communication des griefs du 17 avril 2007, Ryanair fait valoir que «*il est possible que dans un avenir proche EI [Aer Lingus] n'exploite cette liaison qu'entre octobre et mars*» (voir point 741). La Commission relève cependant qu'Aer Lingus prévoit d'exploiter cette liaison pendant la saison estivale 2007 et qu'elle dispose déjà d'horaires de vol à cet effet.

⁹⁰⁹ Voir la section 6.3.

⁹¹⁰ Voir l'article de BBC News «UK Regional airlines runs out of money» (La compagnie régionale du Royaume-Uni à court d'argent) du 20 septembre 2001, disponible à l'adresse <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1554570.stm>, feuillet n° 13022.

⁹¹¹ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison⁹¹².

851. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Par ailleurs, la liaison Dublin – Newcastle est une liaison chargée tant du point de vue du nombre de passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité (ensemble, les deux compagnies effectueraient environ 4 rotations par jour). Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps⁹¹³ en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., constitue une barrière importante supplémentaire à toute nouvelle entrée sur ce marché. Par ailleurs, la liaison Dublin – Newcastle est bien développée, accueillant un nouvel arrivant seulement depuis octobre 2006 (Aer Lingus), ce qui rend plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.
852. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports de Newcastle et de Durham Tees Valley: easyJet avec 6 appareils basés et Jet2 avec 3 appareils basés. Selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Plus particulièrement, aucun de ces transporteurs n'a confirmé qu'il serait prêt, dans un avenir proche, à faire son entrée sur la liaison Dublin – Newcastle même si la nouvelle entité augmentait ses prix. De plus, comme décrit plus en détail à la section 7.8., la plupart de ces transporteurs poursuivent des axes stratégiques différents et considèrent d'autres liaisons comme plus rentables et

⁹¹² Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 796 et suivants).

⁹¹³ D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, 38,4 % des passagers de vols réguliers entre Newcastle et l'Irlande et 18,4 % entre Durham Tees Valley et l'Irlande étaient des clients d'affaires. Il convient également de relever que sur cette liaison, Ryanair transporte elle-même un nombre important de clients plus sensibles au facteur temps, puisque environ [10-20]* % et [10-20]* % des réservations des vols de Ryanair à destination respectivement de Newcastle et de Tees Valley sont effectuées dans les 7 jours précédant le vol. En ce qui concerne Aer Lingus, [0-15%]* des réservations sont effectuées dans les 7 derniers jours (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935) - toutefois ce chiffre repose uniquement sur les quelques mois d'activités après octobre 2006 et peut sous-estimer l'importance des passagers plus sensibles au facteur temps.

comme des solutions moins risquées pour l'utilisation de leurs appareils. Jet2 est une compagnie aérienne offrant un service à bord minimal et reliant principalement les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances. Même si elle propose certains vols vers des villes européennes importantes, vers Cork (depuis Newcastle⁹¹⁴), elle vise principalement les clients britanniques et ne serait pas disposée à élargir ses activités au marché irlandais où Ryanair et Aer Lingus sont bien établies et connues pour proposer un grand nombre de destinations⁹¹⁵. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet ne peut pas non plus être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et crédible sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. Par ailleurs, aucun de ces transporteurs n'est installé à Dublin (seul Jet2 propose un service limité sur une liaison régionale vers l'Irlande). Or l'entrée sur le marché de Dublin supposerait des investissements considérables en termes de notoriété de marque et de marketing. Dans la mesure où de 40 à 50 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁹¹⁶, il est moins primordial qu'un nouvel arrivant attire une part significative de clients en provenance de ce pays. Ryanair fait valoir que puisque moins de la moitié des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande et que Jet2 et easyJet jouissent toutes deux d'un renom considérable à l'autre extrémité de la liaison, elles pourraient de ce fait facilement faire concurrence à Ryanair. Toutefois, ce raisonnement ne tient pas compte du fait que Ryanair dispose d'une marque bien établie en Irlande mais aussi au Royaume-Uni⁹¹⁷. Même si Ryanair soutient qu'Aer Arann serait en mesure de faire son entrée sur cette liaison⁹¹⁸, comme expliqué en détail à la section 7.8., ni Aer Arann ni l'autre transporteur concurrent basé à l'aéroport de Dublin (CityJet) ne constitue un nouvel arrivant potentiel et probable sur cette liaison à même d'exercer une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration. En particulier, même s'ils devaient faire leur entrée, leur modèle économique actuel (des appareils régionaux de petite taille et, pour CityJet, la priorité accordée aux clients d'affaires à fort rendement) ne leur permet pas d'exercer une contrainte importante sur l'entité issue de la concentration. De même, l'analyse de régression réalisée par la Commission indique qu'il est peu probable qu'Aer Arann et CityJet exercent une contrainte concurrentielle importante sur les tarifs de Ryanair et Aer Lingus⁹¹⁹. Enfin, il n'existe aucun autre exemple de transporteur régulier ayant réussi à prendre pied durablement sur cette liaison au cours des dernières années.

853. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
854. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Newcastle.

⁹¹⁴ Jet2 est la seule compagnie aérienne desservant Cork - Newcastle puisque ni Ryanair ni Aer Lingus ne sont présentes sur cette liaison.

⁹¹⁵ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Jet2 du 1^{er} février 2007, feuillet n° 6170.

⁹¹⁶ D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, environ 42,1 % des passagers voyageant entre Newcastle et l'Irlande et 21,1 % des passagers entre Durham Tees Valley et l'Irlande n'étaient pas en provenance du Royaume-Uni. Ceci est confirmé dans une large mesure par les données fournies par les parties (pour Ryanair: [25-40]* % pour NCL, [20-35]* % pour MME; pour Aer Lingus: [45-60%]* – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). D'après le DOT, [65-75%]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

⁹¹⁷ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec Jet2 du 15 février 2007, feuillet n° 6170.

⁹¹⁸ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 742.

⁹¹⁹ Pour plus de détails, voir la section 7.4.3. et l'annexe IV.

Shannon – Londres

855. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Shannon – Londres s’est élevé à [850 000 – 900 000]* et au total, environ 50 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison a légèrement diminué en 2006 (de moins de [0-10%]*). Il y a eu une augmentation importante du nombre de passagers en 2005, en raison probablement de l’entrée d’easyJet et de la guerre des prix consécutive à cette entrée, décrite plus en détail à la section 7.8.5. et au paragraphe 856. Au cours des années précédentes, le nombre de passagers est demeuré stable. En conséquence, la liaison peut être considérée comme bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁹²⁰, ce que reconnaît également Ryanair⁹²¹, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l’entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁹²², les services ponctuels des compagnies charters (par exemple dans le cadre d’événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l’année par la nouvelle entité sur cette liaison
856. Pour cette liaison, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 20 rotations hebdomadaires vers l’aéroport de Stansted (STN) et environ 7 vers celui de Gatwick (LGW), pendant qu’Aer Lingus réalisait environ 21 rotations hebdomadaires vers l’aéroport de Heathrow (LHR). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁹²³. Au cours de la saison estivale 2007, le nombre de rotations de Ryanair reste identique⁹²⁴ alors que celui d’Aer Lingus augmente à environ 27 rotations hebdomadaires à l’aéroport de Heathrow. À l’exception des parties, aucun autre concurrent n’est actif sur cette liaison⁹²⁵. Ryanair fait valoir que Ryanair et Aer Lingus offrent un produit différencié sur cette liaison où le tarif d’Aer Lingus «*est toujours environ deux fois plus élevé que celui de FR [Ryanair]*», citant un graphique représentant les tarifs d’Aer Lingus à partir des données MIDT/OAG. Toutefois, comme indiqué ci-dessus (voir l’analyse de la liaison Dublin – Londres, point 796 et suivants),

920 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

921 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l’analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

922 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

923 Voir la section 6.3.

924 Toutefois, durant la saison hivernale 2007/2008, Ryanair met en service également une rotation quotidienne entre Shannon et l’aéroport de Londres Luton (LTN), voir le communiqué de presse de Ryanair du 31/05/2007, à la page suivante: <http://www.ryanair.com/site/EN/news.php?yr=07&month=may&story=rte-en-310507>.

925 Même si Aer Lingus bénéficie d’un accord de partage de codes pour cette liaison avec British Airways et American Airlines, celui-ci se limite exclusivement aux passagers en transit à l’aéroport de Heathrow (voir la réponse d’Aer Lingus du 20/11/2007 au questionnaire supplémentaire, feuillet n° 4122, question 15). En conséquence, même si British Airways et American Airlines vendent des places sur des vols Aer Lingus à destination de Heathrow dans le cadre de leurs liaisons (habituellement long-courriers) (par exemple Shannon – New York via Heathrow), elles ne vendent pas de billets point à point entre Shannon et Heathrow sur des vols Aer Lingus et ne peuvent donc pas être considérées comme des concurrents sur le marché de point à point de la liaison Shannon – Londres.

ces données tarifaires ne tiennent pas correctement compte des ventes réalisées via Internet et surestiment en général considérablement les tarifs réellement pratiqués par Aer Lingus. Par ailleurs, d'après ces données, les tarifs pratiqués sur cette liaison par Aer Lingus mais aussi easyJet étaient par exemple, pendant la saison hivernale 2005/2006, plus de huit fois plus élevés que les tarifs moyens réels de Ryanair (141,25 EUR pour Aer Lingus, 130,31 EUR pour easyJet contre [10-20]* EUR pour Ryanair à destination de Stansted et [10-20]* EUR à destination de Gatwick), ce qui semble peu probable compte tenu du modèle économique de ces transporteurs, de leur base de coûts (voir la section 7.3.3.) et de la «*guerre des prix*»⁹²⁶ engagée sur cette liaison suite à l'entrée d'easyJet. De plus, en ce qui concerne la différenciation d'autres services assurés par Ryanair et Aer Lingus, des arguments similaires à ceux indiqués dans l'analyse de la liaison Dublin – Londres s'appliquent, à la différence qu'il s'agit d'une liaison en monopole et que Ryanair et Aer Lingus sont les seuls transporteurs présents sur la liaison, ce qui signifie qu'aucun autre concurrent réel ne peut même être considéré comme un concurrent plus proche de Ryanair ou Aer Lingus.

857. En ce qui concerne l'entrée de concurrents sur cette liaison au cours des années précédentes, easyJet a ouvert une liaison au départ de l'aéroport de Gatwick en janvier 2005 (en même temps que les liaisons Cork – Londres et Knock – Londres). Il faut souligner que de toute évidence, Ryanair a réagi de façon très agressive à l'entrée de easyJet sur cette liaison. En réponse à son entrée⁹²⁷, Ryanair a débuté en mai 2005 (après avoir établi une base à Shannon à la fin de novembre 2004⁹²⁸) également des vols entre Shannon et Gatwick ainsi qu'entre Shannon et Luton⁹²⁹ et a diminué ses tarifs⁹³⁰. L'intention de Ryanair de [...]*, ressort également clairement de la déclaration suivante extraite de ses documents internes concernant les liaisons au départ de Shannon, Cork et Knock et à destination de Londres: «[...]»⁹³¹ Suite à la réaction de Ryanair, easyJet a réduit de moitié le nombre de fréquences entre Shannon et Londres en août 2005⁹³², pour finalement se retirer des liaisons régionales irlandaises en octobre 2006. Après le retrait d'easyJet, Ryanair a cessé ses vols entre Shannon et Luton et a réduit ainsi le nombre total de ses rotations hebdomadaires entre ces deux destinations d'environ 20 %, passant de 34 à 27. Hormis la tentative d'easyJet, aucun autre

926 Voir le document du conseil n°3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]* (soit directement après la saison hivernale 2005/2006), feuillet n° 629, page 3.6, première phrase du dernier paragraphe, où il est indiqué: «[...]».

927 Ryanair, dans le document du conseil n° 5, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629), déclare: «[...]». De plus, le document du conseil n° 8, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc [...]* (feuillet n° 629), précise à la page 8.2: «[...]».

928 Voir le communiqué de presse de Ryanair du 30 novembre 2004 «Ryanair invests \$240 million in Shannon» (Ryanair investit 240 millions de dollars dans sa nouvelle base de Shannon), disponible sur <http://www.ryanair.com/site/FR/news.php?yr=04&month=nov&story=rte-fr-301104>, feuillet n° 13020).

929 Jusqu'à cette date, Ryanair exploitait des vols uniquement entre Cork et Stansted.

930 Dans le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629), Ryanair déclare: [...]».

931 Voir le document du conseil n° 3, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]*, 3.5. (feuillet n° 629). Dans le même ordre d'idées, voir également le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]*, page 3.3 (feuillet n° 629), mentionnant ce qui suit en ce qui concerne les liaisons au départ de Cork/Shannon/Knock à destination de Londres: «[...]».

932 Voir aussi le communiqué de presse de Ryanair 9 août 2005 «Ryanair beats easyJet every time – CAA statistics prove it» (Ryanair, toujours victorieuse d'easyJet, selon les statistiques du CAA), disponible à l'adresse <http://www.ryanair.com/site/EN/news.php?yr=05&month=aug&story=pax-en-090805>, feuillet n° 13020).

transporteur concurrent n'a tenté de pénétrer sur le marché de cette liaison Shannon – Londres contre Ryanair au cours des dernières années. Même si Virgin Express et City Flyer Express étaient présentes sur la liaison avant l'entrée de Ryanair en avril 2000, ces deux compagnies se sont retirées après l'entrée de cette dernière (Virgin Express s'est retirée en mars 2001 et City Flyer Express en octobre 2001) et le dernier concurrent de Ryanair sur cette liaison est Aer Lingus.

858. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁹³³.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	STN, LGW	[50-60]* %	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Aer Lingus	LHR	[40-50]* %	[40-50 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	[90-100 %]*
easyJet	LGW	-	-	[0-10 %]*

859. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Shannon — Londres de deux à un et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison⁹³⁴.
860. La liaison est soumise aux barrières à l'entrée générales décrites à la section 7.8. La liaison Shannon – Londres est une liaison chargée tant du point de vue du nombre de passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité. Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps⁹³⁵ en

⁹³³ Même si Aer Lingus transporte une part importante des passagers en transit sur cette liaison (en été 2006, cette part s'est élevée à [20-30%]* de tous les passagers, voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 4122), elle demeure très inférieure à la part des passagers empruntant des vols de point à point en raison de la situation de monopole de la nouvelle entité sur la liaison. La non prise en compte des passagers en transit ne donnerait lieu à aucune différence importante sur la part de marché cumulée obtenue.

⁹³⁴ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 796 et suivants).

⁹³⁵ D'après les données de Ryanair, [10-20]* % et [5-15]* % des réservations sur les vols de Ryanair sur cette liaison en direction respectivement de Stansted et Gatwick sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol.

proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Pour cette raison, même si la capacité à l'aéroport de Shannon semble suffisante, la capacité limitée des aéroports entièrement coordonnés de Heathrow (largement encombré tout au long de la journée), de Gatwick (encombré tout au long de la journée) et de Stansted (encombré aux heures de pointe) constitue une barrière importante à toute nouvelle entrée sur cette liaison⁹³⁶. Même si les aéroports de Luton et de City ne sont pas encombrés, les capacités disponibles dans ces aéroports ne suppriment pas les barrières à l'entrée de cette liaison. Comme décrit plus en détail dans l'analyse de la liaison Dublin - Londres, l'aéroport de Londres City accueille majoritairement des passagers d'affaires voyageant à bord d'appareils de plus petite taille et ne peut dès lors être utilisé pour l'entrée d'un transporteur au volume d'activité élevé, s'adressant à l'ensemble des catégories de passagers transportés par Ryanair et Aer Lingus. Par ailleurs, les aéroports de Londres City et de Luton ne constituent pas, pour des raisons liées à l'offre, une solution à l'encombrement des aéroports de Londres (et plus particulièrement celui de Heathrow) pour un certain nombre d'arrivants potentiels, notamment en raison des bases ou de leurs plates-formes existantes et de leurs activités en réseau.

861. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports londoniens: British Airways avec 87 appareils court-courriers basés à Heathrow, 33 appareils court-courriers basés à Gatwick et 10 appareils régionaux basés à Londres City; easyJet avec 18 appareils basés à Gatwick, 13 à Stansted et 17 à Luton; BMI avec 14 appareils basés à Heathrow et Globespan avec 1 appareil basé à Stansted. De plus, même si Air Berlin ne dispose d'aucun appareil basé à Londres, elle utilise l'aéroport de Stansted en guise de plate-forme pour ses vols en direction de certaines destinations du Royaume-Uni et d'un certain nombre de ses liaisons de vacances.
862. Toutefois, selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Les arguments concernant les transporteurs individuels décrits dans l'analyse de la liaison Dublin—Londres ci-dessus s'appliquent par analogie à la liaison Shannon – Londres. Par ailleurs, compte tenu de l'échec de la tentative d'entrée sur le marché de la liaison Shannon – Londres par easyJet en 2005 – 2006 et, plus particulièrement, la réaction de Ryanair à cette entrée (pour plus de détails, voir la section 7.8.), il n'est pas certain qu'easyJet ou tout autre transporteur serait disposé et capable de concurrencer Ryanair qui a renforcé son positionnement sur la liaison Shannon – Londres, tant à court qu'à moyen terme. Dans la mesure où environ 40-50 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁹³⁷, il est moins important pour un nouvel arrivant d'attirer les clients en provenance de ce pays. Toutefois, si l'on tient compte de la forte présence de Ryanair (et du fait qu'elle dispose même d'une base) aux deux extrémités de la liaison, tout nouvel arrivant qui n'est pas encore installé en Irlande se trouvera potentiellement dans une position désavantageuse par rapport à Ryanair. Il convient de souligner qu'avec 4 appareils de Ryanair et

⁹³⁶ Voir la réponse de BAA du 17/11/2006, feuillet n° 22229, et d'Airport Coordination Ltd du 17/11/2006, feuillet n° 22175, au questionnaire adressé aux aéroports.

⁹³⁷ Selon les données fournies par Ryanair, la part des clients irlandais est de [35-50]* % pour Stansted et de [35-50]* % pour Gatwick.

2 appareils d'Aer Lingus basés à Shannon, ainsi qu'un total de 40 appareils de Ryanair basés à Stansted et à Luton, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de cette liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Par ailleurs, la liaison Shannon – Londres est bien développée, ce qui rend plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires. Une difficulté démontrée par l'arrivée d'easyJet, qui a certes permis l'augmentation du nombre total de passagers transportés sur cette liaison, mais au prix d'une très faible rentabilité⁹³⁸. Par ailleurs, il n'existe aucun exemple de compagnie régulière ayant réussi à entrer (ou même seulement tenté) sur cette liaison au cours des dernières années. Enfin, à l'exception de Ryanair et d'Aer Lingus, aucune autre compagnie régulière n'est basée à l'aéroport de Shannon. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé ni à Shannon ni à Londres. Ryanair a fait valoir que Centralwings pourrait aisément exploiter une liaison en W avec les appareils basés sur l'une de ses bases polonaises, par exemple Varsovie-Shannon-Stansted-Varsovie. Toutefois, comme expliqué à la section 7.8.2., une nouvelle entrée dans ces conditions est moins probable et moins efficace. De plus, compte tenu de la longueur de la liaison en W évoquée, on peut également douter qu'elle puisse être exploitée sans qu'il soit nécessaire de changer d'équipage du fait des restrictions liées à l'emploi de ce dernier⁹³⁹. Par ailleurs, Centralwings serait ainsi en mesure de ne proposer qu'une seule rotation quotidienne sur cette liaison contre presque 8 rotations quotidiennes cumulées pour Ryanair et Aer Lingus. Dès lors, il est peu probable que Centralwings, même si elle était en mesure et disposée à faire son entrée sur cette liaison, soit à même d'exercer une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration.

863. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
864. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Shannon – Londres.

Cork – Londres

865. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Cork – Londres s'est élevé à [1 000 000 – 1 050 000]* et au total, environ 62 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison a légèrement diminué en 2006 (de moins de [0-10%]*). Il y a eu une augmentation importante du nombre de passagers en 2005, en raison probablement de l'entrée d'easyJet et de la guerre des prix consécutive à cette entrée, décrite plus en détail à la section 7.8.5. et au paragraphe 867. Au cours des années précédentes, le nombre de passagers est demeuré stable. En conséquence, la liaison peut être considérée comme bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette

⁹³⁸ Voir en particulier le point 857.

⁹³⁹ Même en supposant un temps de rotation court, de 40 minutes, plus de 11 heures au total seraient nécessaires à l'appareil et à l'équipage pour revenir à leur base de Varsovie (le temps de vol est d'environ 190 minutes entre Shannon et Varsovie et d'environ 85 minutes entre Shannon et Stansted – voir www.shannonairport.com, feuillet n° 13020).

liaison est négligeable⁹⁴⁰, ce que reconnaît également Ryanair⁹⁴¹, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁹⁴², les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison

866. Pour cette liaison, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 20 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Stansted (STN) et environ 7 vers celui de Gatwick (LGW),⁹⁴³ tandis qu'Aer Lingus réalisait environ 28 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Heathrow (LHR). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁹⁴⁴. Au cours de la saison estivale 2007, le nombre de rotations de Ryanair reste identique alors que celui d'Aer Lingus augmente à environ 34 rotations hebdomadaires à l'aéroport de Heathrow. À l'exception des parties, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison⁹⁴⁵.
867. En ce qui concerne l'entrée de concurrents sur cette liaison au cours des années précédentes, easyJet a ouvert une liaison au départ de l'aéroport de Gatwick en janvier 2005 (en même temps que les liaisons Shannon – Londres et Knock – Londres). Il faut souligner que de toute évidence, Ryanair a réagi de façon très agressive à l'entrée d'easyJet sur cette liaison. En réponse à son entrée⁹⁴⁶, Ryanair a débuté en novembre 2005 (après avoir établi une base à Cork en septembre 2005) également des vols entre Cork et Gatwick⁹⁴⁷ et a diminué ses tarifs⁹⁴⁸. L'intention de Ryanair de [...]*, ressort également clairement de la déclaration suivante extraite de ses documents internes

940 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

941 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

942 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

943 Il convient de souligner que Ryanair effectue également 7 rotations hebdomadaires entre les aéroports de Kerry et de Stansted. Étant donné que la distance entre Kerry et Cork est très supérieure à 100 km et à 1 heure de route (source: www.viamichelin.com, feuillet n° 13020), l'aéroport de Kerry ne semble pas substituable à celui de Cork. Toutefois, même s'il est tenu compte de l'aéroport de Kerry, l'analyse de cette liaison ne changerait pas puisque, à l'exception de Ryanair, il n'existe aucun autre transporteur effectuant des vols entre Kerry et Londres, et aucun autre transporteur régulier concurrent n'est basé à l'aéroport de Kerry.

944 Voir la section 6.3.

945 Même si Aer Lingus bénéficie d'un accord de partage de codes pour cette liaison avec British Airways et American Airlines, celui-ci se limite exclusivement aux passagers en transit à l'aéroport de Heathrow (voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2007 au questionnaire supplémentaire, feuillet n° 4122, question 15). En conséquence, même si British Airways et American Airlines vendent des places sur des vols Aer Lingus à destination de Heathrow dans le cadre de leurs liaisons (habituellement long-courriers) (par exemple Cork – New York via Heathrow), elles ne vendent pas de billets point à point entre Cork et Heathrow sur des vols Aer Lingus et ne peuvent donc pas être considérées comme des concurrents sur le marché point à point de la liaison Cork – Londres.

946 Ryanair, dans le document du conseil n° 5, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629), déclare: «[...]» . De plus, le document du conseil n° 8, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629), précise à la page 8.2: «[...]» .

947 Jusqu'à cette date, Ryanair exploitait des vols uniquement entre Cork et Stansted.

948 Dans le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]* (feuillet n° 629), Ryanair déclare: [...]» .

concernant les liaisons au départ de Shannon, Cork et Knock et à destination de Londres: «[...]»⁹⁴⁹. Suite à la réaction de Ryanair, easyJet s'est finalement retirée des liaisons régionales irlandaises en octobre 2006. Après le retrait d'easyJet, Ryanair a réduit le nombre de ses rotations hebdomadaires entre Cork et Gatwick de 14 à 7 et a ainsi réduit sa capacité totale exploitée sur cette liaison d'environ 20 %. Hormis la tentative d'easyJet, BMIBaby a ouvert une liaison Cork – Londres (Gatwick) en mars 2004 mais s'est retirée en janvier 2005, après moins d'un an d'exploitation. Avant cette date, City Flyer Express a effectué des vols sur la liaison Cork – Gatwick pendant un certain nombre d'années mais s'est retirée en octobre 2001. Par conséquent, malgré les tentatives de BMI Baby et d'easyJet au cours des dernières années, le dernier concurrent de Ryanair sur cette liaison est Aer Lingus.

868. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁹⁵⁰.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	STN, LGW	[50-60 %]*	[40-50 %]*	[40-50 %]*
Aer Lingus	LHR	[40-50 %]*	[50-60 %]*	[40-50 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	[80-90 %]*
easyJet	LGW	-	-	[10-20 %]*

869. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Cork – Londres de deux à un et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison⁹⁵¹.
870. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. La liaison Cork – Londres est une liaison chargée, tant du point de vue du nombre de

⁹⁴⁹ Voir le document du conseil n° 3, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du 27 [...]*, 3.5. (feuillet n° 629). Dans le même ordre d'idées, voir également le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holding plc du [...]*, page 3.3. (feuillet n° 629), mentionnant ce qui suit en ce qui concerne les liaisons au départ de Cork/Shannon/Knock à destination de Londres: «[...]».

⁹⁵⁰ Même si Aer Lingus transporte une part importante des passagers en transit sur cette liaison (en été 2006, cette part s'est élevée à [20-30%]* de tous les passagers, voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 4122), elle demeure très inférieure à la part des passagers empruntant des vols de point à point en raison de la situation de monopole de la nouvelle entité sur la liaison. La non prise en compte des passagers en transit ne donnerait lieu à aucune différence importante sur la part de marché cumulée obtenue.

⁹⁵¹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir le point 796 et suivant).

passagers que du nombre total de fréquences exploitées par la nouvelle entité. Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps⁹⁵² en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Pour cette raison, même si la capacité à l'aéroport de Cork semble suffisante, la capacité limitée des aéroports entièrement coordonnés de Heathrow (largement encombré tout au long de la journée), de Gatwick (encombré tout au long de la journée) et de Stansted (encombré aux heures de pointe) constitue une barrière importante à toute nouvelle entrée sur cette liaison⁹⁵³. Même si les aéroports de Luton et de City ne sont pas encombrés, leur disponibilité en termes de capacité n'a pas pour effet de supprimer les autres barrières à l'entrée de cette liaison. Comme décrit plus en détail dans l'analyse de la liaison Dublin – Londres, l'aéroport de Londres City accueille majoritairement des passagers d'affaires voyageant à bord d'appareils de plus petite taille et ne peut dès lors être utilisé pour l'entrée d'un transporteur au volume d'activité élevé, s'adressant à l'ensemble des catégories de passagers transportés par Ryanair et Aer Lingus. Par ailleurs, les aéroports de Londres City et de Luton ne constituent pas, pour des raisons liées à l'offre, une solution à l'encombrement des aéroports de Londres (et plus particulièrement celui de Heathrow) pour un certain nombre d'arrivants potentiels, notamment en raison des bases ou de leurs plates-formes existantes et de leurs activités en réseau.

871. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports londoniens: British Airways avec 87 appareils court-courriers basés à Heathrow, 33 appareils court-courriers basés à Gatwick et 10 appareils régionaux basés à Londres City; easyJet avec 18 appareils basés à Gatwick, 13 à Stansted et 17 à Luton; BMI avec 14 appareils basés à Heathrow et Globespan avec 1 appareil basé à Stansted. De plus, même si Air Berlin ne dispose d'aucun appareil basé à Londres, elle utilise l'aéroport de Stansted en guise de plate-forme pour ses vols en direction de certaines destinations du Royaume-Uni et d'un certain nombre de ses liaisons de vacances.
872. Toutefois, selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Les arguments concernant les transporteurs individuels décrits dans l'analyse de la liaison Dublin - Londres aux points 794 à 806 s'appliquent par analogie à la liaison Cork – Londres. Par ailleurs, compte tenu de l'échec de la tentative d'entrée sur le marché de la liaison Cork – Londres par easyJet en 2005 – 2006 (et de celui de BMIBaby en 2004) et plus particulièrement, la réaction de Ryanair à l'entrée d'easyJet (pour plus de détails, voir la section 7.8.), il n'est pas certain qu'easyJet ou tout autre transporteur serait disposé et apte à concurrencer Ryanair qui a renforcé son positionnement sur la liaison Cork – Londres, tant à court

⁹⁵² D'après les données de Ryanair, [10-20 %]* et [5-15 %]* des réservations sur les vols de Ryanair sur cette liaison en direction respectivement de Stansted et Gatwick sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol.

⁹⁵³ Voir la réponse de BAA du 17/11/2006, feuillet n° 22229, et d'Airport Coordination Ltd du 17/11/2006, feuillet n° 22175, au questionnaire adressé aux aéroports.

qu'à moyen terme. Dans la mesure où seuls à peine plus de 40 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁹⁵⁴, il est moins important pour un nouvel arrivant d'attirer les clients en provenance de ce pays. Toutefois, si l'on tient compte de la forte présence de Ryanair (et le fait qu'elle dispose même d'une base) aux deux extrémités de la liaison, tout nouvel arrivant qui n'est pas encore installé en Irlande se trouvera potentiellement dans une position désavantageuse par rapport à Ryanair. Il convient également de souligner qu'avec 1 appareil de Ryanair et 4 appareils d'Aer Lingus basés à Cork, ainsi qu'un total de 40 appareils de Ryanair basés aux aéroports de Stansted et de Luton, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de cette liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Par ailleurs, la liaison Cork – Londres est bien développée, ce qui rend plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires. Une difficulté démontrée par l'arrivée d'easyJet qui a certes permis l'augmentation du nombre total de passagers transportés sur cette liaison, mais au prix d'une très faible rentabilité⁹⁵⁵.

873. Ryanair a également fait valoir que plusieurs transporteurs à bas coûts (Wizzair, bmibaby, Centralwings, Jet2, Malev et Air Southwest) qui ne disposent pas de base à l'une ou l'autre des extrémités de la liaison mais qui desservent Cork au départ d'autres aéroports peuvent être considérés comme de nouveaux arrivants potentiels⁹⁵⁶. Il convient de déterminer la raison pour laquelle Ryanair considère Malev comme une compagnie aérienne à bas coûts puisqu'il s'agit d'une compagnie nationale hongroise, membre de l'alliance oneworld et qui propose des services de transport de passagers avec service à bord complet, des services de fret et des vols charters⁹⁵⁷. Elle exploite un seul vol à destination de Cork au départ de sa plate-forme de Budapest et, même si elle était en mesure et disposée à faire son entrée sur la liaison Cork – Londres, on peut difficilement imaginer comment elle serait à même d'exercer une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration. Ryanair soutient également que Jet2 fait peser une menace concurrentielle importante sur les parties puisque le directeur général de l'aéroport de Dublin a salué sa responsabilité dans l'augmentation du volume de passagers sur les liaisons de Cork vers les destinations régionales du Royaume-Uni⁹⁵⁸. Toutefois, Jet2 n'exploite qu'une seule liaison à destination de l'aéroport de Cork (au départ de sa base de Newcastle), sur laquelle elle assure environ 5 rotations hebdomadaires. Il convient de déterminer dans quelle mesure cela permettrait à Jet2 de faire son entrée sur la liaison Cork – Londres alors que les parties exploitent à elles deux plus de 60 rotations hebdomadaires au total. De plus, Ryanair fait valoir que bmibaby stationne 20 appareils aux aéroports londoniens, ce qui est cependant inexact puisque bmibaby ne dispose d'aucun appareil basé aux aéroports de Londres⁹⁵⁹ et que les appareils mentionnés par Ryanair sont probablement ceux de BMI (voir la section 7.8.9.). Par ailleurs, Ryanair soutient que Centralwings pourrait aisément assurer une liaison en W puisqu'elle exploite des vols à destination de Cork et Stansted ou Gatwick au départ de ses bases polonaises. Toutefois, comme expliqué à la section 7.8.2., une nouvelle entrée dans ces conditions est moins probable et moins efficace.

⁹⁵⁴ Selon les données fournies par Ryanair, la part des clients irlandais est de 41,5 % pour Stansted et de 40,4 % pour Gatwick.

⁹⁵⁵ Voir en particulier le point 867.

⁹⁵⁶ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, points 839-840.

⁹⁵⁷ Voir: <http://www.malev.hu/bp/eng/I%5FCORPORATE%5FENG/>.

⁹⁵⁸ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 840.

⁹⁵⁹ Voir la réponse de BMI/bmibaby du 26/01/2007 au questionnaire adressé aux concurrents par la Commission (concurrence relative aux bases), feuillet n° 1933, question 3.

De plus, compte tenu de la longueur de la liaison en W évoquée, on peut également douter qu'elle puisse être exploitée sans qu'il soit nécessaire de changer d'équipage du fait des restrictions liées à l'emploi de ce dernier⁹⁶⁰. Par ailleurs, Centralwings serait ainsi en mesure de ne proposer qu'une seule rotation quotidienne sur cette liaison contre quelque 8 rotations quotidiennes cumulées pour Ryanair et Aer Lingus. En ce qui concerne Wizzair et Air Southwest, elles ne proposent que deux liaisons (Gdansk et Katowice) et une liaison (Newquay) respectivement à destination de Cork, avec pour chaque liaison moins d'une rotation quotidienne. Il convient de déterminer dans quelle mesure cela permettrait aux transporteurs de faire leur entrée sur la liaison Cork – Londres alors que les parties exploitent à elles deux plus de 60 rotations hebdomadaires au total. Dès lors, même en supposant que ces transporteurs puissent être considérés comme des nouveaux arrivants probables sur la liaison Cork – Londres, ce dont doute la Commission, les éléments de preuve ne semblent pas indiquer qu'ils auraient la capacité et la motivation nécessaires pour exercer une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration.

874. Outre Ryanair et Aer Lingus, Aer Arann dispose également de 3 avions basés à l'aéroport de Cork. Toutefois, il s'agit de 2 appareils ATR72 (maximum de 72 places) et d'un ATR42 (maximum de 48 places), ce qui ne permet pas à cette compagnie d'exercer des contraintes effectives sur le volume d'activités élevé de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison Cork – Londres. Ryanair fait valoir qu'Aer Arann a récemment lancé une campagne de publicité agressive contre Ryanair (montrant prétendument que la réputation de Ryanair ne dissuade pas une concurrence acharnée), qu'elle est en concurrence directe avec Ryanair sur la liaison intérieure Cork – Dublin et qu'elle exploite plusieurs autres liaisons au départ de Cork⁹⁶¹. Toutefois, Aer Arann déclare qu'elle n'est pas disposée à faire son entrée sur toute liaison où Ryanair est active, même en cas d'augmentation des prix par cette dernière⁹⁶². De même, l'analyse de régression réalisée par la Commission indique qu'il est peu probable qu'Aer Arann exerce une contrainte concurrentielle importante sur les tarifs de Ryanair et Aer Lingus⁹⁶³ (voir également la section 7.8. pour une analyse plus détaillée des activités d'Aer Arann, ainsi que de ses capacités et motivations éventuelles à exercer une contrainte concurrentielle sur la nouvelle entité, pour les liaisons où les services se chevauchent). Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé ni à Cork ni à Londres.
875. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
876. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Cork - Londres.

⁹⁶⁰ Sur une liaison en W Varsovie-Cork-Stansted-Cork-Varsovie, même en supposant un temps de rotation court, de 40 minutes, près de 11 heures au total seraient nécessaires à l'appareil et à l'équipage pour revenir à leur base de Varsovie (le temps de vol est d'environ 180 minutes entre Cork et Varsovie et d'environ 80 minutes entre Cork et Stansted – voir www.corkairport.com, feuillet n° 13020).

⁹⁶¹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, points 840.

⁹⁶² Voir le procès-verbal de l'entretien avec Aer Arann du 13 février 2007, feuillet n° 6170.

⁹⁶³ Pour plus de détails, voir la section 7.4.3. et l'annexe IV.

Cork – Manchester

877. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Cork – Manchester s'est élevé à [150 000 – 200 000]* et au total, environ 22 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a diminué de [10-20]* % alors qu'il avait augmenté au cours des années antérieures. Entre 2002 et 2006, la croissance annuelle moyenne du trafic a été d'environ [0-10]* % et la liaison peut être considérée comme bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable⁹⁶⁴, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair⁹⁶⁵, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols réguliers exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison
878. Pour cette liaison, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 5 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Liverpool (LPL). Pendant la saison estivale 2007, Ryanair prévoit d'effectuer environ 7 rotations hebdomadaires sur cette liaison. Aer Lingus a ouvert cette liaison le 25 mars 2007 et proposera environ 3 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Manchester (MAN)⁹⁶⁶. Ces aéroports, ainsi que celui de Leeds Bradford (LBA), sont considérés comme substituables du côté de la demande⁹⁶⁷. À l'exception des parties, pendant la saison estivale 2007, bmi effectue environ 7 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Manchester tandis qu'Aer Arann en réalise environ 5 vers l'aéroport de Leeds Bradford. Depuis mai 2002, bmi exploitait également cette liaison entre les aéroports de Dublin et de Leeds Bradford mais s'est retirée en juin 2006, environ un an après que Ryanair a débuté ses activités sur cette liaison en avril 2005. Par ailleurs, BA CitiExpress avait ouvert une liaison au départ de l'aéroport de Manchester au moins depuis mars 2002 mais s'est retirée en octobre 2005, quelques mois après que Ryanair a débuté ses services sur cette liaison.
879. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁹⁶⁸. Il convient toutefois de souligner qu'Aer Lingus n'a ouvert cette liaison qu'en mars 2007, que bmi s'est retirée de cette liaison en juin 2006 et qu'Aer Arann a débuté ses activités seulement en octobre 2006. Par conséquent, les parts de marché pour les saisons estivale 2006 et hivernale 2006-2007 ne reflètent pas la

⁹⁶⁴ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

⁹⁶⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

⁹⁶⁶ Il convient de noter qu'Aer Lingus ne propose actuellement aucun vol sur cette liaison entre le 2 juin 2007 et le 28 octobre 2007. Toutefois, il ne s'agit que d'une mesure provisoire puisque Aer Lingus, via son site internet, propose d'ores et déjà des vols sur cette liaison à partir du 28 octobre 2007 et augmente même son nombre de rotations hebdomadaires à 4 (voir: www.aerlingus.com, feuillet n° 13020).

⁹⁶⁷ Voir la section 6.3.

⁹⁶⁸ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

situation actuelle sur la liaison. Les parts de marché pour la saison estivale 2007 devraient être considérées comme étant le principal indicateur de la position concurrentielle des parties à la concentration et de leurs concurrents une fois la concentration réalisée.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	LPL	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[40-50 %]*
Aer Lingus	MAN	-*	[10-20 %]*	-*
CUMULÉ		-	[60-70 %]*	-
bmi	LBA	-	-	[0-10 %]**
bmibaby	MAN	[40-50 %]*	[30-40 %]*	[40-50 %]*
Aer Arann	LBA	[0-10 %]*	[0-10 %]*	[0-10 %]*

* Remarque: Aer Lingus fait son entrée en mars 2007 (et cesse temporairement ses activités entre juin et octobre 2007), BMI s'est retirée en juin 2006 et Aer Arann a fait son entrée en octobre 2006.

880. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Cork – Manchester de 4 à 3 et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée⁹⁶⁹. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché⁹⁷⁰. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison⁹⁷¹. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., Aer Arann est un transporteur régional offrant des prestations complètes et qui exploite des appareils beaucoup plus petits. De même, compte tenu de sa faible présence sur cette liaison, Aer Arann ne peut être considérée comme pouvant exercer une contrainte concurrentielle importante sur les parties à la concentration. Il convient de relever que le modèle économique de bmibaby est plus proche de celui des parties à la concentration. Néanmoins, il n'est pas certain que bmibaby représenterait une contrainte concurrentielle importante pour la nouvelle entité. Étant donné qu'après l'opération envisagée, la nouvelle entité concurrencerait directement bmibaby à l'aéroport de Manchester pour les vols d'aéroport à aéroport (et non pas comme actuellement, où Ryanair propose des vols en direction de Liverpool, ce qui permet à bmibaby de se démarquer), bmibaby serait confrontée à la concurrence en provenance des deux aéroports une fois la concentration réalisée. Dans ce contexte, il convient d'observer que bmibaby s'est déjà retirée des liaisons Dublin – East Midlands et Cork – Londres (Gatwick) en 2005, après l'entrée de Ryanair puisque ces liaisons «*n'offrai[en]t plus un retour économique viable, confrontée à l'époque à la concurrence directe des services*

⁹⁶⁹ Par ailleurs, la part de marché cumulée de la nouvelle entité serait même supérieure à compter du 28 octobre 2007 puisque Aer Lingus augmente le nombre de rotations qu'elle propose à 4 par semaine.

⁹⁷⁰ Voir TPI, Affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

⁹⁷¹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail ci-dessus, les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 796 et suivants).

de Ryanair»⁹⁷². En outre, l'entretien avec bmi/bmibaby a permis d'établir que bmibaby recherche une extension aux destinations de loisirs en Europe (séjours à la mer/escapades citadines)⁹⁷³. Il est dès lors pour le moins incertain que bmibaby soit en mesure et disposée à se maintenir sur cette liaison même après l'entrée d'Aer Lingus et après l'opération envisagée, mais également d'exercer une contrainte concurrentielle importante sur la nouvelle entité. En conséquence, il est probable que la concentration aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est une source de concurrence importante sur cette liaison.

881. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il convient toutefois de souligner que la part des passagers d'affaires sur cette liaison sera probablement moindre que dans le cas de la liaison Dublin - Manchester exposée aux paragraphes 838 et suivants. Ceci est également confirmé par le nombre plus faible de fréquences exploitées puisque aucun transporteur ne propose plus d'une rotation par jour. Pour cette raison, l'encombrement aux heures de pointe à l'aéroport entièrement coordonné de Manchester est probablement une barrière moins importante à toute nouvelle entrée sur ce marché. Il n'existe aucun problème de capacité à l'aéroport de Cork. Par ailleurs, la liaison Cork – Manchester est bien développée, ce qui rend plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires, comme le démontre également les retraits des différents transporteurs au cours des dernières années.
882. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans les aéroports de Manchester, de Liverpool et de Leeds Bradford: BA Connect avec 16⁹⁷⁴ appareils basés, easyJet avec 8 appareils basés, Jet2 avec 16 appareils basés, bmi/bmibaby avec 8 appareils basés et Monarch avec 3 appareils basés. bmibaby est déjà présente sur la liaison et fait l'objet d'une analyse au paragraphe 880. En ce qui concerne les autres arrivants potentiels, selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par la nouvelle entité. Aucun de ces transporteurs n'a confirmé qu'il serait prêt, dans un avenir proche, à faire son entrée sur la liaison Cork – Manchester, même si la nouvelle entité augmentait ses prix. De plus, comme décrit plus en détail à la section 7.8., la plupart de ces transporteurs poursuivent des axes stratégiques différents et considèrent d'autres liaisons comme plus rentables et comme des solutions moins risquées pour l'utilisation de leurs appareils. BA Connect est une compagnie aérienne britannique régionale exploitant de plus petits avions et ne représenterait pas une concurrence effective au volume d'activités supérieur de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison. Monarch est une compagnie aérienne de charters et à prestations minimales, active principalement entre les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances surtout en Méditerranée. De

⁹⁷² Voir la réponse de bmi/bmi regional/bmibaby du 26 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 4348, question 4.

⁹⁷³ Voir le procès-verbal de l'entretien avec bmi/bmibaby du 9 mars 2007, feuillet n° 6170.

⁹⁷⁴ BA Connect stationne à Manchester 7 appareils Dash 8 de 50 places, 8 appareils Embraer 145 de 49 places et 1 appareil BAE de 95 places (voir la réponse de British Airways du 7 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 2997, question 4).

même, Jet2 est une compagnie aérienne offrant un service à bord minimal et reliant principalement les villes du Royaume-Uni et les destinations de vacances. Même si elle propose certains vols vers des villes européennes importantes, vers Cork (depuis Newcastle⁹⁷⁵), elle vise principalement les clients britanniques et ne serait pas disposée à élargir ses activités au marché irlandais où Ryanair et Aer Lingus sont bien établies et connues pour proposer un grand nombre de destinations⁹⁷⁶. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet ne peut pas non plus être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et crédible sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. Ceci est confirmé par son récent retrait notamment de la liaison Cork – Londres, survenu après une réaction agressive de la part de Ryanair. Par ailleurs, ces transporteurs sont très peu ou pas présents en Irlande, et l'entrée sur le marché irlandais impliquerait des investissements considérables en termes de notoriété de marque et de marketing. Dans la mesure où entre 40 et 50 % des passagers sur cette liaison viennent d'Irlande⁹⁷⁷, il est moins important pour un nouvel arrivant d'attirer les clients en provenance de ce pays. Toutefois, si l'on tient compte de la forte présence de Ryanair (et du fait qu'elle dispose même d'une base) aux deux extrémités de la liaison, tout nouvel arrivant qui n'est pas encore installé en Irlande se trouvera potentiellement dans une position désavantageuse par rapport à Ryanair. Il convient également de souligner qu'avec 7 appareils de Ryanair basés à Liverpool, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Enfin, il existe plusieurs exemples de retrait de transporteurs actifs sur cette liaison, survenus peu de temps après le début des activités de Ryanair.

883. Comme expliqué ci-dessus, l'autre transporteur concurrent disposant d'une base à l'aéroport de Cork (Aer Arann) ne représente pas une contrainte concurrentielle importante pour les parties sur cette liaison. L'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé ni à Cork ni à Manchester/Liverpool/Leeds Bradford.
884. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
885. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Cork - Manchester.

7.9.3. *Liaisons Irlande – Europe Continentale (plus Ténériffe)*

886. Les liaisons où les services se chevauchent entre l'Irlande et l'Europe continentale représentent un groupe plus varié qui peut, d'une manière générale, se subdiviser en trois sous-groupes (même si certaines liaisons peuvent appartenir à plusieurs de ces catégories distinctes): (1) liaisons vers les villes européennes importantes (telles que

⁹⁷⁵ Jet2 est la seule compagnie aérienne desservant Cork - Newcastle puisque ni Ryanair ni Aer Lingus ne sont présentes sur cette liaison.

⁹⁷⁶ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Jet2 du 1^{er} février 2007, feuillet n° 6170.

⁹⁷⁷ D'après l'enquête 2005 du CAA auprès des passagers en partance, disponible à l'adresse <http://www.caa.co.uk>, feuillet n° 9782, environ 50,2 % des passagers empruntant un vol entre Manchester et l'Irlande et 43,4 % des passagers entre Leeds Bradford et l'Irlande n'étaient pas en provenance du Royaume-Uni. Le pourcentage correspondant pour Liverpool en 2003 est de 40,9 %.

Paris, Francfort, Rome, Madrid); (2) liaisons vers les destinations de vacances (qui peuvent être réparties entre les destinations de vacances estivales (au soleil et à la mer) telles que Faro, Ténériffe, Alicante, Venise et les destinations de vacances hivernales (au ski) telles que Salzbourg); et (3) liaisons vers les pays d'Europe de l'Est (tels que Varsovie, Cracovie, Poznan, Riga).

887. D'une manière générale, les liaisons entre l'Irlande et l'Europe continentale sont plutôt dynamiques et en pleine croissance. D'après l'Autorité de l'aéroport de Dublin (DAA), le trafic total entre Dublin et l'Europe continentale a augmenté en 2006 de 25 % par rapport à l'année précédente, avec plus de 10 millions de passagers transportés en 2006⁹⁷⁸. Cette croissance peut en principe s'expliquer par, notamment, le nombre plus important de destinations de vacances (surtout en Méditerranée) desservies par les compagnies aériennes régulières. De plus, l'important développement du trafic à destination/au départ de l'Europe centrale et orientale est dû au fait que l'Irlande a déjà ouvert son marché du travail aux pays de l'Union européenne d'Europe centrale et orientale⁹⁷⁹. Par ailleurs, les liaisons vers les villes européennes importantes sont plus développées.
888. En ce qui concerne l'augmentation des vols de l'Europe continentale au cours des dernières années, plusieurs de liaisons où les services se chevauchent ont été ouvertes par Aer Lingus et plus particulièrement par Ryanair, plus récemment (dans le passé, Ryanair était davantage concentrée sur le marché Irlande – Royaume-Uni et a fait son entrée sur les liaisons à destination de l'Europe continentale au départ de l'Irlande uniquement au cours des dernières années⁹⁸⁰). Sur le total des 26 liaisons à destination de l'Europe continentale où les services se chevauchent, 17 chevauchements résultent de l'entrée de Ryanair ou d'Aer Lingus (ou des deux) depuis janvier 2006. Ce fait illustre également le dynamisme de la concurrence dans le transport aérien de passagers à destination/au départ de Dublin entre Ryanair et Aer Lingus.

Dublin – Alicante

889. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Alicante s'est élevé à [200 000 – 250 000]* et au total, environ 8 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par les parties à la concentration pendant l'hiver et 18 en été. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d'environ [30-40]* % et était également en forte croissance au cours des années précédentes. Bien que le trafic soit important tout au long de l'année, il est soumis à une certaine variation saisonnière, avec un volume d'activité élevé en été (confirmé également par la différence significative entre le nombre des fréquences pendant l'été et l'hiver). En outre, compte tenu de la présence des compagnies charters sur cette

⁹⁷⁸ Voir le communiqué de presse de DAA «*More than 2.7m extra passengers at Dublin Airport in 2006*» (Plus de 2,7 millions de passagers supplémentaires à l'aéroport de Dublin en 2006) du 24 janvier 2007, disponible à l'adresse: http://www.dublinairport.com/about-us/media-centre/press-releases/2006_pax_figures.html, feuillet n° 13020.

⁹⁷⁹ D'après le communiqué de presse de la DAA mentionné à la note de bas de page 985, le nombre total de passagers en provenance de la Pologne a augmenté de 143 000 en 2005 à plus de 580 000 en 2006 et les liaisons avec les pays baltes (Estonie, Lettonie et Lituanie) ont toutes progressé, passant de 174 000 passagers seulement en 2005 à plus de 340 000 en 2006.

⁹⁸⁰ D'après le document de travail du DOT daté du 13 novembre 2006, feuillet n° 6444, en 2002 Ryanair a exploité seulement deux liaisons au départ de Dublin et à destination de l'Europe continentale, vers Paris (Beauvais) et vers Bruxelles (Charleroi). Par la suite, Ryanair a ouvert un grand nombre de liaisons vers l'Europe continentale, y compris plusieurs liaisons déjà assurées par Aer Lingus.

liaison⁹⁸¹, les éventuelles contraintes concurrentielles exercées par les vols charters sur la nouvelle entité pour cette liaison sont analysées plus en détail au paragraphe 894.

890. Pour la liaison Dublin - Alicante, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville et se chevaucheront également sur les vols d'aéroport à aéroport à compter de mai 2007. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ 4 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Murcie (MJV) tandis qu'Aer Lingus en assurait environ 4 vers l'aéroport d'Alicante (ALC). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande⁹⁸². Pour la saison estivale 2007, environ 7 rotations hebdomadaires sont prévues à destination de Murcie ainsi que 5 à destination d'Alicante pour Ryanair et 11 pour Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison⁹⁸³. Il n'existe aucun exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.
891. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant⁹⁸⁴.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	ALC MJV	[40-50 %]*	[50-60 %]*	[20-30 %]*
Aer Lingus	ALC	[50-60 %]*	[40-50 %]*	[70-80 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

892. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin — Alicante de deux à un et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison⁹⁸⁵.

981 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 se situe autour de [0-10 %]*. Il convient de noter que ce chiffre comprend tous les passagers transportés par des compagnies charters, c'est-à-dire ceux ayant acheté un séjour de vacances à forfait comme ceux ayant acheté un billet sec. Comme expliqué plus en détail au paragraphe 894, la proportion des ventes de billets secs est considérablement moins élevée. De plus, il est probable que la part du trafic charter baisse encore pendant la saison estivale 2007 compte tenu des vols supplémentaires exploités par Ryanair à destination d'Alicante depuis mai 2007.

982 Voir la section 6.3.

983 Même si Spanair a assuré des vols hebdomadaires pendant la saison estivale 2005 et 2006, il s'agissait plutôt de vols charters limités à un jour par semaine. D'après sa réponse du 16 février 2007 aux questions complémentaires, feuillet n° 3734, question 4, ainsi que d'après son site internet www.spanair.com et le site internet de l'aéroport de Dublin www.dublinairport.com, Spanair ne propose pas de vols réguliers entre Dublin et Alicante.

984 Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

985 Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les

893. Ryanair fait valoir que Ryanair et Aer Lingus ne se font pas concurrence dans le même espace puisque de nombreux éléments de preuve attestent du fait que les tarifs entre Dublin – Alicante et Dublin – Murcie diffèrent considérablement⁹⁸⁶. Dans le formulaire CO, Ryanair affirme que son tarif moyen hors taxe sur cette liaison s'élevait à [50-60]* EUR pendant la saison hivernale 2005/2006 tandis que celui d'Aer Lingus, d'après Ryanair, s'élevait à 144,83 EUR. Toutefois, comme indiqué dans l'analyse de la liaison Dublin – Londres, aux points 797 et 798), ces données tarifaires ne tiennent pas correctement compte des ventes réalisées via internet et surestiment en général considérablement les tarifs réels d'Aer Lingus. Les prétendus tarifs d'Aer Lingus tirés des données MIDT/OAG pour la liaison Dublin – Alicante en témoignent également, puisqu'ils sont, d'après le formulaire CO, considérablement plus élevés en hiver (144,83 EUR pendant l'hiver 2005/2006) qu'en été (74,39 EUR pendant l'été 2005). Cette liaison se présentant principalement comme une destination estivale de loisirs, qui suscite une demande plus élevée en été, ces tarifs semblent dépourvus de logique. Cet élément est également confirmé par les propres tarifs de Ryanair qui affichent une tendance tout à fait contraire ([50-60]* EUR pendant l'hiver 2005/2006 et [100-110]* EUR pendant l'été 2005).
894. En règle générale, les compagnies aériennes de charters ne sont pas considérées comme des concurrents importants pour Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent⁹⁸⁷. Les vols charters ayant toutefois représenté une part importante des passagers transportés sur cette liaison, en particulier pendant la saison estivale, et compte tenu des arguments contraires soulevés par Ryanair concernant cette liaison spécifique, la Commission a cherché à déterminer si lesdites compagnies charters pourraient exercer une contrainte concurrentielle sur les parties à la concentration. Plus particulièrement, les compagnies aériennes charters suivantes exploitent cette liaison: Air Europa, Air Futura et Spanair⁹⁸⁸. Les compagnies aériennes de charters ne sont présentes sur cette liaison pratiquement que pendant la saison estivale et par conséquent, n'exercent aucune influence sur les activités des parties à la concentration pendant le reste de l'année. L'enquête menée sur le marché a indiqué que la grande majorité des places des compagnies charters ne sont pas vendues séparément mais dans le cadre de vacances à forfait. Elles sont donc vendues aux utilisateurs finals par des voyagistes et non par les compagnies aériennes elles-mêmes⁹⁸⁹. Même si Ryanair mentionne, par exemple, les observations de FirstChoice et affirme qu'elle propose des «billets secs» sur le marché irlandais⁹⁹⁰, il y a lieu d'ajouter que FirstChoice vend seulement 3 % de ses billets sous la forme de billets secs en Irlande et que 97 % de ses billets sont vendus dans le cadre de vacances à forfait⁹⁹¹. Aucun élément ne laisse supposer que la situation serait différente sur cette liaison spécifique. Dès lors, seule une très petite proportion de

deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

⁹⁸⁶ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 491.

⁹⁸⁷ Voir la section 6.7.

⁹⁸⁸ D'après les données de la DAA, ces compagnies charters représentaient plus de 95 % des passagers de vols charters en 2006.

⁹⁸⁹ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters, questions 3, 6 et 8, ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters, questions 2, 4 et 5.

⁹⁹⁰ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 479.

⁹⁹¹ Voir la réponse de FirstChoice du 05/03/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n° 4916, question 4.

la part [0-10]* % du trafic charter sur cette liaison constituait des billets secs. En outre, aucune de ces compagnies aériennes charters n'offrait la possibilité de réserver des vols secs sur son site internet pour la liaison Dublin – Alicante, même s'il est possible de le faire sur le site internet de certains voyagistes vendant leurs billets en Irlande⁹⁹². La plupart des compagnies charters vendent leurs billets aux voyagistes qui les vendent ensuite soit dans le cadre de vacances à forfait (ce qui signifie que c'est en général le voyagiste et non la compagnie charter qui décide des liaisons exploitées et des dates⁹⁹³) soit, dans une moindre mesure, comme des billets secs. Il convient également de souligner que les vols des compagnies aériennes charters sur cette liaison pendant l'été 2006 n'avaient lieu que les week-ends⁹⁹⁴. Par ailleurs, la nouvelle entité proposerait des horaires considérablement plus souples avec plus de deux rotations chaque jour de semaine pendant la saison estivale. En outre, si l'on considère le déclin du marché des charters en Irlande, tant d'un point de vue général que sur cette liaison spécifique⁹⁹⁵, la probabilité de voir arriver de nouvelles compagnies charters importantes ayant une offre plus diversifiée capable d'exercer une contrainte concurrentielle forte sur la nouvelle entité est faible⁹⁹⁶. En conséquence, puisque seule une petite proportion de la part [0-10 %]* du trafic charter était constituée de billets secs et compte tenu de la période limitée du trafic des vols charters sur cette liaison, de la différence entre les produits vendus aux clients finals, des réseaux de distribution utilisés (voyagistes) et de la faible souplesse des vols charters, les compagnies aériennes charters ne représentent pas une contrainte concurrentielle significative pour la nouvelle entité sur cette liaison.

895. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il convient toutefois de souligner que l'encombrement aéroportuaire ne constitue pas une barrière à l'entrée significative sur cette liaison puisque les vols à destination de lieux de vacances, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni de fréquences élevées. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative⁹⁹⁷. En outre, l'écrasante majorité des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande⁹⁹⁸ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les

⁹⁹² Comme sur www.falconholidays.ie, www.panoramaholidays.ie, www.steintravel.ie, www.cassidytravel.ie ou www.joewalshstour.ie.

⁹⁹³ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters.

⁹⁹⁴ D'après les données de l'Autorité aéroportuaire de Dublin, plus de 90 % des mouvements d'avions charters en 2006 ont eu lieu le samedi et le dimanche et les horaires d'attribution des créneaux horaires pour l'été 2007 indiquent que la situation sera semblable cette année.

⁹⁹⁵ Selon les données fournies par l'Autorité aéroportuaire de Dublin, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes charters sur la liaison Dublin – Alicante/Murcie a diminué entre 2002 et 2006 de presque [70-80]* %

⁹⁹⁶ Voir également le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice du 8 mars 2007, feuillet n° 6170, les réponses des compagnies charters au questionnaire adressé aux compagnies charters du 23/11/2006 et aux questions supplémentaires adressées aux compagnies charters.

⁹⁹⁷ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

⁹⁹⁸ D'après Ryanair, environ [80-90]* % de ses passagers sur cette liaison viennent d'Irlande, ce qui correspond également aux chiffres avancés par Aer Lingus ([75-90]* % du chiffre d'affaires est généré par les clients en provenance de ce pays – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). D'après le DOT, [5-15 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

896. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. D'après Ryanair, Iberia possède une base à Alicante comportant deux appareils. Toutefois, ceci n'est pas confirmé par Iberia dans sa réponse⁹⁹⁹. Néanmoins, même si cela était le cas, il est très improbable qu'Iberia fasse son entrée sur cette liaison compte tenu de son modèle économique reposant sur des activités en réseau proposant un service à bord complet (Iberia est membre de l'alliance aérienne OneWorld). Iberia s'attache davantage à alimenter ses plates-formes de Madrid et de Barcelone. Son entrée sur les liaisons de point à point entre Dublin et Alicante, face à la nouvelle entité, est hautement improbable, ce qui confirme également sa réponse dans l'analyse du marché¹⁰⁰⁰. De plus, en tant que transporteur en réseau, Iberia a probablement des coûts unitaires plus élevés que ceux de Ryanair et Aer Lingus (voir la section 7.3.). Ryanair fait également valoir qu'Iberia a la possibilité d'exploiter un service à prestations minimales avec sa compagnie Clickair¹⁰⁰¹. Toutefois, Clickair ne dispose d'aucun appareil basé à Alicante et elle ne peut également pas être considérée comme un nouvel arrivant probable pour les autres raisons expliquées ci-dessus en détail¹⁰⁰².
897. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les transporteurs concurrents ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne constituent probablement pas de nouveaux arrivants potentiels sur la liaison Dublin - Alicante, capables d'exercer des contraintes concurrentielles importantes sur la nouvelle entité. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé aux aéroports de Dublin ou d'Alicante. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
898. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Alicante.

Dublin – Barcelone

899. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Barcelone s'est élevé à [400 000 – 450 000]* et au total, environ 26 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par les parties pendant l'hiver et 32 en été. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d'environ

⁹⁹⁹ Voir la réponse d'Iberia du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22281, questions 3 et 39.

¹⁰⁰⁰ Voir la réponse d'Iberia du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22281.

¹⁰⁰¹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 485.

¹⁰⁰² Voir la section 7.8. ainsi que le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

[20-30]* % et a également enregistré une croissance régulière au cours des dernières années. Bien que le trafic soit important tout au long de l'année, il est soumis à une certaine variation saisonnière, avec un volume d'activité élevé en été (confirmé également par la différence entre le nombre des fréquences pendant l'été et l'hiver). En outre, compte tenu de la présence des compagnies charters sur cette liaison¹⁰⁰³, les contraintes concurrentielles potentielles exercées par les vols charters sur la nouvelle entité pour cette liaison sont analysées plus en détail au paragraphe 903.

900. Pour la liaison Dublin - Barcelone, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Au cours de la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 5 rotations quotidiennes vers l'aéroport de Reus (REU) et environ 7 rotations quotidiennes vers l'aéroport de Gérone (GRO) tandis qu'Aer Lingus effectuait environ 7 rotations quotidiennes vers l'aéroport de Barcelone (BCN). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹⁰⁰⁴. Les rotations hebdomadaires programmées pour la saison estivale 2007 sont d'environ 7 vers Reus et 7 vers Gérone pour Ryanair et environ 11 vers Barcelone pour Aer Lingus. Hormis les parties à la concentration, Iberia est traditionnellement présente sur cette liaison depuis l'aéroport de Barcelone, mais elle est remplacée par sa filiale offrant des prestations minimales, Clickair, depuis mars 2007. Iberia/Clickair effectue environ 7 rotations hebdomadaires sur cette liaison en hiver 2006/2007 et en été 2007. En outre, Spanair a assuré des services réguliers entre Dublin et Barcelone au cours de la saison estivale 2006 mais s'est retirée de cette liaison en octobre 2006 et ne prévoit aucun service régulier pour l'été 2007.
901. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant. Il convient toutefois de préciser qu'Iberia transporte un nombre significatif de passagers en transit sur cette liaison. En revanche, Ryanair et Aer Lingus ne transportent quasiment que¹⁰⁰⁵ des passagers empruntant des vols de point à point. Par conséquent, conformément à la définition du marché en cause, et afin de mieux refléter la situation concurrentielle existant sur ce marché, il convient de calculer la part de marché sans tenir compte des passagers en transit, comme indiqué dans la dernière colonne du tableau.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés	
		Hiver 2006/2007	Été 2007	Été 2006 - tous passagers	Été 2006 - passagers en transit exclus
Ryanair	REU, GRO	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[50-60 %]*
Aer Lingus	BCN	[20-30 %]*	[30-40 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*
CUMULÉ		[70-80]* %	[70-80 %]*	[70-80 %]*	[80-90 %]*
Iberia/Clickair	BCN	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[10-20 %]*

¹⁰⁰³ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 se situe autour de [10-20 %]*. Il convient de noter que ce chiffre comprend tous les passagers transportés par des compagnies charters, c'est-à-dire ceux ayant acheté un séjour de vacances à forfait comme ceux ayant acheté un billet sec. Comme expliqué plus en détail au paragraphe 903, la proportion des ventes de billets secs est considérablement moins élevée.

¹⁰⁰⁴ Voir la section 6.3.

¹⁰⁰⁵ Ryanair n'a transporté aucun passager en transit tandis que la proportion de passagers en transit sur les vols Aer Lingus à destination de Barcelone était négligeable.

Spanair	BCN	-	-	[0-10 %]**	[0-10 %]**
---------	-----	---	---	------------	------------

** Remarque: Spanair n'a exploité la liaison que pendant la saison estivale 2006 et s'est retirée en octobre 2006.

902. La compagnie Spanair s'étant retirée de cette liaison, l'opération envisagée réduirait de trois à deux le nombre de transporteurs exploitant la liaison Dublin – Barcelone et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché, notamment parce que seuls les passagers empruntant les vols de point à point doivent être pris en compte¹⁰⁰⁶. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹⁰⁰⁷. Même si Iberia dessert le même aéroport barcelonais qu'Aer Lingus, son modèle économique, reposant sur des activités en réseau proposant un service à bord complet, se distingue clairement de ceux d'Aer Lingus et de Ryanair. Il est à noter que Clickair est plus proche du modèle de Ryanair et Aer Lingus et qu'elle peut être considérée comme une compagnie offrant des prestations moyennes alliant le modèle de service minimal avec certaines caractéristiques traditionnelles des transporteurs en réseau¹⁰⁰⁸. Clickair a ainsi, par exemple, conclu un accord de partage de codes avec Iberia et participe au programme pour les voyageurs fréquents mis en place par Iberia¹⁰⁰⁹. Cet accord de partage de codes permet à Clickair de proposer ses services par l'intermédiaire de points de vente soutenus par un système mondial de distribution. Selon Clickair, la part de billets vendus dans le cadre de l'accord de partage de codes avec Iberia est effectivement importante et, en toute hypothèse, «*supérieure [à celle prévue par] un accord commercial de partage de codes habituel entre compagnies aériennes qui peut représenter quelques points de part en pourcentage sur chaque marché*»¹⁰¹⁰. Il est à noter que Clickair envisage une extension possible de ses services à destination de Dublin pour se conformer à ses projets d'extension, même s'il ne lui est pas encore possible d'indiquer actuellement quelque projet concret que ce soit. Toutefois, Clickair ne considère pas Dublin comme un marché attrayant pour étendre ses activités au vu de la position de force des parties à la concentration sur leur marché domestique à Dublin, qui nécessiterait un investissement considérable en termes de marketing¹⁰¹¹. En outre, Clickair n'a débuté ses activités qu'en octobre 2006 et ne dispose donc pas de marques établies telles que Ryanair et Aer Lingus. Par conséquent, il est difficile de savoir actuellement dans quelle mesure Clickair pourrait réussir son

¹⁰⁰⁶ Voir TPI, Affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

¹⁰⁰⁷ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹⁰⁰⁸ Sur son site internet, Clickair décrit sa mission de la manière suivante: «*Notre objectif est de créer un nouveau produit souple et pratique alliant les avantages des compagnies aériennes à bas prix avec la souplesse et les services à valeur ajoutée des compagnies traditionnelles, dans le but de devenir l'un des premiers choix des passagers de loisirs et d'affaires*». Voir le site www.clickair.com, feuillet n° 13021.

¹⁰⁰⁹ Voir: <http://grupo.iberia.es/portal/site/grupoiberia/menuitem.8d4d9fb9661bc259f54c0f10d21061ca/>, feuillet n° 13021.

¹⁰¹⁰ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

¹⁰¹¹ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

entrée sur les marchés de transport aérien court-courrier. Bien qu'Iberia soit une marque établie et puisse aider Clickair en vertu de leurs accords de partage de codes, elle n'est pas considérée comme une compagnie aérienne à bas coûts offrant un service à bord minimal. Enfin, étant donné que la grande majorité des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹⁰¹², il n'est pas certain que Clickair puisse étendre considérablement son activité, face aux puissantes marques de la nouvelle entité en Irlande. En tout état de cause, la concentration aurait pour effet d'éliminer la rivalité concurrentielle existant entre les parties à la concentration, laquelle est une source de concurrence importante sur cette liaison, notamment en ce qui concerne les passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin et Barcelone, principale cible de Ryanair et Aer Lingus.

903. En règle générale, les compagnies aériennes de charters ne sont pas considérées comme des concurrents importants pour Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent¹⁰¹³. Les vols charters ayant toutefois représenté une part significative des passagers transportés sur la liaison Dublin - Barcelone, en particulier pendant la saison estivale, et compte tenu des arguments contraires soulevés par Ryanair concernant cette liaison spécifique, la Commission a cherché à déterminer si lesdites compagnies charters pourraient exercer une contrainte concurrentielle sur les parties à la concentration. Les compagnies aériennes charters désignées ci-après ont notamment exploité la liaison Dublin - Barcelone au cours des dernières années: Air Futura, Eirjet (laquelle a fait faillite en octobre 2006), FirstChoice Airways, Monarch Airlines et Czech Airlines¹⁰¹⁴. Les compagnies charters sont présentes sur cette liaison principalement entre mai et septembre et leurs activités au cours du reste de l'année sont plus limitées. L'enquête menée sur le marché a indiqué que la grande majorité des places des compagnies aériennes charters ne sont pas vendues séparément mais dans le cadre de vacances à forfait. Elles sont donc vendues aux utilisateurs finals par des voyagistes et non par les compagnies aériennes elles-mêmes¹⁰¹⁵. Même si Ryanair mentionne, par exemple, les observations de FirstChoice et affirme qu'elle propose des «billets secs» sur le marché irlandais¹⁰¹⁶, il y a lieu d'ajouter que FirstChoice vend seulement 3 % de ses billets sous la forme de billets secs en Irlande et que 97 % de ses billets sont vendus dans le cadre de vacances à forfait¹⁰¹⁷. Aucun élément ne laisse supposer que la situation serait différente sur la liaison Dublin - Barcelone. Dès lors, seule une très petite proportion de la part [10-20 %]* du trafic charter sur cette liaison constituait des billets secs. En outre, aucune de ces compagnies aériennes charters n'offrait la possibilité de réserver des vols secs sur son site internet pour la liaison Dublin – Alicante, même s'il est possible de le

¹⁰¹² D'après Ryanair, environ [60-70]* % et [80-90]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande respectivement pour Reus et Gérone, tandis qu'Aer Lingus réalise [75-90 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965. D'après le DOT, [10-20 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

¹⁰¹³ Voir la section 6.7.

¹⁰¹⁴ D'après les données de la DAA, ces compagnies charters représentaient plus de 99 % des passagers de vols charters en 2006.

¹⁰¹⁵ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters, questions 3, 6 et 8, ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters, questions 2, 4 et 5.

¹⁰¹⁶ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 495.

¹⁰¹⁷ Voir la réponse de FirstChoice du 05/03/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n° 4916, question 4.

faire sur le site internet de certains voyagistes vendant leurs billets en Irlande¹⁰¹⁸. Cependant, il est à noter qu'une compagnie charter (même si elle n'a pratiquement pas été présente sur la liaison Dublin - Barcelone au cours des dernières années), selon les listes d'attribution de créneaux fournies par Ryanair, sera active au cours de l'été 2007 et proposera directement des vols entre Dublin et Reus sur internet. Il s'agit de XL Airways. Néanmoins, XL Airways ne propose qu'une rotation hebdomadaire le mercredi¹⁰¹⁹. Il convient de souligner que, comme les autres compagnies, XL Airways ne vend qu'une partie de ses places sous forme de billets secs et qu'elle propose également des vacances à forfait¹⁰²⁰. La plupart des autres compagnies charters vendent leurs billets aux voyagistes qui les vendent ensuite soit dans le cadre de vacances à forfait (ce qui signifie que c'est en général le voyagiste et non la compagnie charter qui décide des liaisons exploitées et des dates¹⁰²¹) soit, dans une moindre mesure, comme des billets secs. Cependant, même si l'on tient compte de la petite proportion de billets secs vendus par XL Airways et d'autres compagnies charters, la part de marché des activités combinées de billets secs des voyagistes charters ne pourrait probablement pas dépasser 10 % du trafic total. En outre, si l'on tient également compte de leur nombre restreint de rotations limitées à certains jours de la semaine uniquement¹⁰²², les compagnies charters ne peuvent être considérées comme exerçant une contrainte concurrentielle importante sur la nouvelle entité qui elle est active toute l'année avec environ 25 rotations hebdomadaires pendant la saison estivale. La nouvelle entité proposerait donc des horaires considérablement plus souples avec plus de trois rotations chaque jour de la semaine. En outre, si l'on considère le déclin du marché des charters en Irlande, tant d'un point de vue général que sur cette liaison spécifique¹⁰²³, la probabilité de voir arriver de nouvelles compagnies charters ayant une offre plus diversifiée est faible¹⁰²⁴. En conséquence, compte tenu de la faible importance et de la période limitée du trafic des vols charters sur la liaison Dublin - Barcelone, de la différence entre les produits vendus aux clients finals, des réseaux de distribution utilisés (voyagistes) et de la faible souplesse des vols charters, les compagnies aériennes charters ne représentent pas une contrainte concurrentielle significative pour la nouvelle entité sur cette liaison.

¹⁰¹⁸ Comme sur www.falconholidays.ie, www.panoramaholidays.ie, www.steintravel.ie, www.cassidytravel.ie ou www.joewalshstour.ie. Toutefois, étant donné la décision récemment rendue par l'*Office of Fair Trading* du RU concernant la concentration Flybe/BA Connect, il est important de souligner que la situation est différente au RU où plusieurs de ces compagnies charters vendent des billets secs directement sur leur site internet (et non par le biais de voyagistes). Parmi les compagnies charters mentionnées, First Choice Airways (<http://www.firstchoice.co.uk>) et Monarch Airlines (www.flymonarch.com), au moins, offrent directement sur leurs sites internet la possibilité de réserver des «vols uniquement» mais seulement au départ d'un certain nombre d'aéroports britanniques vers diverses destinations de vacances.

¹⁰¹⁹ Voir les tableaux d'attribution de créneaux pour l'été 2007 fournis par Ryanair sous forme de courrier électronique le 31 janvier 2007, ainsi que les informations sur www.xl.com, feuillet n° 13021.

¹⁰²⁰ Voir le site www.xl.com, feuillet n° 13021.

¹⁰²¹ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters.

¹⁰²² D'après les données de l'Autorité aéroportuaire de Dublin, près de 80 % des vols d'appareils charters en 2006 ont eu lieu le lundi, le vendredi et le dimanche et les horaires d'attribution des créneaux horaires pour l'été 2007 indiquent que la situation sera semblable cette année.

¹⁰²³ Selon les données communiquées par l'Autorité aéroportuaire de Dublin, le nombre total de passagers transportés par les compagnies charters sur la liaison Dublin – Barcelone a chuté de [0-10 %]* entre 2002 et 2006.

¹⁰²⁴ Voir également le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice du 8 mars 2007, feuillet n° 6170, les réponses des compagnies charters au questionnaire adressé aux compagnies charters du 23/11/2006 et aux questions ultérieures adressées aux compagnies charters.

904. La liaison Dublin - Barcelone est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. En ce qui concerne, notamment, les problèmes d'accès aux infrastructures aéroportuaires, il convient de relever que l'aéroport de Barcelone est un aéroport entièrement coordonné au sens du Règlement sur les créneaux horaires¹⁰²⁵. Associé à la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour l'exploitation d'un nombre suffisant de fréquences intéressantes. Les aéroports de Gérone et de Reus, qui ne sont pas soumis à des contraintes de capacités, sont substituables à l'aéroport de Barcelone du côté de la demande mais dans une moindre mesure du côté de l'offre. Il convient toutefois de souligner que l'encombrement aéroportuaire ne constitue pas une barrière à l'entrée significative sur cette liaison puisque les vols à destination de lieux de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni de fréquences élevées. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹⁰²⁶.
905. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent une base ou une plate-forme dans l'aéroport de Barcelone: Iberia avec plus de 20 appareils, Clickair avec plus de 20 appareils (avant la fin de l'année 2007), Spanair avec 6 appareils, Vueling avec 9. Ryanair affirme que Hola Airlines possède également une base à Barcelone. Cependant, Hola Airlines est une compagnie exclusivement charter qui ne propose aucune vol régulier. Elle ne peut donc pas être considérée comme un nouvel arrivant potentiel, capable d'exercer des contraintes concurrentielles importantes sur les vols réguliers de la nouvelle entité, pour cette liaison¹⁰²⁷. Selon l'enquête de phase II, aucun des transporteurs ayant leur base à Barcelone ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Pour Iberia/Clickair, ce point a déjà été discuté au point 902. Étant donné son retrait récent de la liaison Dublin – Barcelone (mais également des liaisons Dublin – Madrid et Dublin – Ténériffe), il semble également peu probable que Spanair constitue un arrivant potentiel crédible sur la liaison Dublin – Barcelone à court ou à moyen terme. En outre, Spanair est une compagnie de vols réguliers offrant un service à bord complet et proposant des vols charters. Elle est fait partie de Star Alliance. Si elle prévoit de s'étendre de manière considérable dans les années à venir, son objectif est de «devenir la première compagnie aérienne des déplacements d'affaires»¹⁰²⁸. Même si ce plan d'extension se concentre sur Barcelone, son récent retrait de la liaison Dublin - Barcelone confirme que cette dernière ne peut être considérée comme une liaison d'affaires. En ce qui concerne Vueling, elle se considère elle-même comme une compagnie à bas prix et elle est effectivement basée à Barcelone (elle dispose d'une base supplémentaire à Madrid). Elle dessert au total 18 destinations, principalement en Méditerranée (mais également Paris, Bruxelles et Amsterdam). Vueling n'assure pas (et n'a jamais assuré) de

¹⁰²⁵ Voir la réponse d'AENA du 24/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 23214.

¹⁰²⁶ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹⁰²⁷ Voir le site www.holaairlines.com et www.wikipedia.org, feuillet n° 13021.

¹⁰²⁸ Voir le site <http://www.spanair.com/web/en-gb/About-Spanair/Letter-from-our-President/>, feuillet n° 13021.

vols depuis et vers l'Irlande et n'a pas l'intention de faire son entrée sur le marché irlandais «à aucun moment dans un proche avenir»¹⁰²⁹. Ryanair a fait valoir dans sa réponse à la communication des griefs que Vueling, dans sa réponse à la Commission (sans toutefois préciser de quelle réponse il s'agissait), a indiqué qu'elle considérerait Dublin comme une possible destination. Toutefois, aucune des réponses de Vueling¹⁰³⁰ ne fait état d'une déclaration de ce type, elles contiennent plutôt des indications contraires, comme indiqué dans la phrase précédente. Vueling a également déclaré que les coûts de marketing disproportionnés relatifs à l'entrée et une menace suscitée par le comportement tarifaire agressif de la puissante nouvelle entité constitueraient d'autres barrières importantes à l'entrée¹⁰³¹. En outre, ainsi qu'il est indiqué au point 902, la majeure partie des passagers empruntant la liaison Dublin - Barcelone vient d'Irlande, ce qui signifie que tout nouvel arrivant devrait pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (comme Clickair et Vueling, mais également Spanair dont la présence en Irlande est marginale), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Il convient également de souligner qu'avec cinq appareils de Ryanair basés à Gérone, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Pour finir, hormis l'entrée de Spanair de courte durée uniquement pour la saison estivale 2006, il n'existe aucun exemple de transporteur ayant réussi à prendre pied durablement sur cette liaison au cours des dernières années¹⁰³².

906. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour la liaison Dublin - Barcelone, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé aux aéroports de Dublin ou de Barcelone. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
907. À la lumière de ce qui *précède*, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Barcelone.

Dublin – Berlin

908. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Berlin s'est élevé à [150 000 – 200 000]* et, au total, environ 14 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par des

¹⁰²⁹ Voir la réponse de Vueling du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22226.

¹⁰³⁰ Voir la réponse de Vueling du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22226, et la réponse de Vueling du 7 décembre 2006 à la consultation des acteurs du marché sur les engagements proposés, feuillet n° 24193.

¹⁰³¹ Voir la réponse de Vueling du 7 décembre 2006 à la consultation des acteurs du marché sur les engagements proposés, feuillet n° 24193, question 8.

¹⁰³² Il est à noter que seule Clickair remplace les vols de sa société mère Iberia sur cette liaison avec le même nombre de rotations et dans le cadre d'un accord de partage de codes avec Iberia. Ce remplacement ne peut donc être considéré comme l'entrée d'un nouveau concurrent.

transporteurs réguliers. En 2006, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison a augmenté substantiellement par rapport à l'année 2005, ce qui est probablement dû, en grande partie, à l'entrée de Ryanair sur cette liaison en juin 2006. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹⁰³³, ce que reconnaît également Ryanair¹⁰³⁴, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹⁰³⁵, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison

909. Sur la liaison Dublin - Berlin, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ sept rotations hebdomadaires à destination de Berlin Schönefeld (SXF) et Aer Lingus environ sept rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Le nombre de rotations hebdomadaires prévues pour l'été 2007 restera le même pour Ryanair et Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Dans le passé, Lufthansa a exploité la liaison Dublin – Berlin mais s'est retirée en octobre 2000. Depuis cette époque, il n'y a eu aucun nouvel autre arrivant sur cette liaison, hormis Aer Lingus (en avril 2004) et Ryanair (en juin 2006).
910. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant¹⁰³⁶.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	SXF	[50-60]* %	[50-60 %]*	[40-50]*%**
Aer Lingus	SXF	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[50-60 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en juin 2006.

911. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Berlin et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une

¹⁰³³ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %

¹⁰³⁴ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹⁰³⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹⁰³⁶ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹⁰³⁷.

912. La liaison est soumise aux barrières à l'entrée générales décrites à la section 7.8., même si, au vu du nombre limité de fréquences et de la plus faible proportion de passagers sensibles au facteur temps, l'encombrement de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe ne constitue peut-être pas, en tant que tel, une importante barrière à l'entrée. D'un autre côté, les deux parties à la concentration assurent des vols tôt le matin à partir de Dublin¹⁰³⁸ et les nouveaux arrivants souhaitant concurrencer avec la nouvelle entité pourraient avoir des difficultés à obtenir des créneaux horaires aux heures de pointe matinales à l'aéroport de Dublin.
913. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur la liaison Dublin - Berlin si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants disposent de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de Berlin Schönefeld ou dans tout autre aéroport de Berlin¹⁰³⁹: Lufthansa avec jusqu'à 10 appareils basés, Air Berlin/DBA avec jusqu'à 16 appareils basés, Germanwings avec 3 appareils basés, easyJet avec 8 appareils basés. Selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Lufthansa est un transporteur traditionnel en réseau exploitant un système en étoile, différent des modèles de point à point et à prestations minimales de Ryanair et d'Aer Lingus. En outre, compte tenu du retrait de Lufthansa de la liaison en 2000 (alors qu'il n'existait aucun autre concurrent sur les liaisons directes Dublin – Berlin), il n'est pas certain que la compagnie serait à présent disposée à faire son entrée face à une puissante nouvelle entité, ni que sa structure de coûts lui permettrait de proposer une solution alternative aux clients intéressés par des vols à bas prix. Même si Air Berlin et Germanwings sont plus proches du modèle à prestations minimales des parties à la concentration, rien n'indique que ces deux compagnies feraient leur entrée sur la liaison Dublin – Berlin en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration¹⁰⁴⁰. En outre, d'après les documents internes de Ryanair, il semble que même Ryanair ne considère pas Air Berlin comme une menace concurrentielle crédible¹⁰⁴¹.

¹⁰³⁷ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹⁰³⁸ Ryanair à 6h05 et Aer Lingus à 6h40/6h45 heure locale (source: www.dublinairport.com).

¹⁰³⁹ On peut laisser ouverte la question de savoir si Berlin Schönefeld est substituable par d'autres aéroports de Berlin, à savoir Berlin Tegel et Berlin Tempelhof, puisque l'évaluation de la concurrence ne serait pas modifiée quel que soit le scénario.

¹⁰⁴⁰ Voir la réponse de Germanwings du 15 novembre 2006, feuillet n° 21802, et le procès-verbal de l'entretien avec Air Berlin du 13 février 2007, feuillet n° 6170.

¹⁰⁴¹ Le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du 1^{er} juin 2006 (feuillet n° 629), précise entre autres, dans un chapitre consacré à Air Berlin en page 3.5: «*au cours de trois dernières années, elle a au mieux atteint le seuil de rentabilité, et n'a enregistré pratiquement aucun bénéfice d'exploitation. En réalité, il s'agit d'une compagnie charter (qui*

Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet ne peut pas non plus être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et crédible sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. En outre, plus de 50 % des passagers empruntant cette liaison viennent d'Irlande¹⁰⁴² et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (tels qu'Air Berlin ou easyJet), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Enfin, il n'existe, outre les parties à la concentration, aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

914. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur la liaison Dublin-Berlin. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur la liaison Dublin - Berlin qui ne serait basé ni à Dublin ni à Berlin. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
915. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Berlin.

Dublin – Bilbao/Vitoria

916. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Bilbao/Vitoria s'est élevé à [0 – 50 000]*. Il convient toutefois de noter que Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en janvier 2007 et que les passagers transportés en 2006 sont donc uniquement ceux d'Aer Lingus. Au total, les parties assurent actuellement sur cette liaison environ quatre rotations hebdomadaires pendant la saison hivernale et environ sept pendant la saison estivale. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison entre 2005 et 2006 a diminué d'environ [10-20 %]*. Cependant, la liaison est relativement nouvelle puisque Aer Lingus n'a commencé à la desservir qu'en avril 2004 et, étant donné également la récente entrée de Ryanair, cette liaison ne peut être considérée comme bien développée ou en déclin. Si l'on examine le nombre global de passagers empruntant cette liaison, celle-ci s'avère de faible importance. Si l'on considère de plus l'arrivée récente de Ryanair, on peut se demander s'il y aurait de la place pour un nouvel arrivant. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies

plus est à coûts élevés), dont le coût moyen par passager s'élève à 90 euros et dont le revenu moyen par passager est de 83 euros. Selon Ryanair, sa situation financière est très fragile et son introduction en bourse a également mis en évidence que 35 % de ses passagers, soit 3,5 millions de passagers, passaient par Palma de Majorque.»

¹⁰⁴² D'après Ryanair, environ [45-55]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [45-60 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965. Par ailleurs, selon l'enquête auprès des clients commandée par la Commission, 73,8 % des passagers de la liaison Dublin – Berlin ont débuté leur voyage à Dublin.

charters sur cette liaison est négligeable¹⁰⁴³, ce que reconnaît également Ryanair¹⁰⁴⁴, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹⁰⁴⁵, les services ponctuels des compagnies de charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison

917. Sur la liaison Dublin – Berlin, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols de ville à ville et uniquement pendant la saison estivale. Au cours de la saison hivernale 2006/2007 Ryanair effectuait quatre rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Vitoria (VIT) tandis qu'Aer Lingus n'exploite aucun vol sur cette liaison au cours de la saison hivernale. Les rotations hebdomadaires prévues pour la saison estivale 2007 demeurent les mêmes pour Ryanair tandis qu'Aer Lingus envisage d'effectuer environ trois rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Bilbao Sondica (BIO). Les aéroports de Vitoria et de Bilbao Sondica sont considérés comme substituables du côté de la demande¹⁰⁴⁶. À l'exception des parties à la concentration, il n'y a actuellement aucun autre concurrent actif sur cette liaison et aucun nouvel arrivant n'a fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années. Ryanair a indiqué dans sa réponse à la communication des griefs qu'elle se retirerait de cette liaison en septembre 2007¹⁰⁴⁷. Toutefois, puisqu'à la date de la décision de la Commission les activités de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur cette liaison et qu'aucune disposition juridique ne peut garantir que Ryanair ne sera effectivement pas présente sur cette liaison dans un avenir proche, il convient de considérer cette liaison comme une liaison où les services se chevauchent et sur laquelle l'opération éliminerait la concurrence même entre Ryanair et Aer Lingus.
918. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant¹⁰⁴⁸.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	VIT	100 %	[50-60]* %	-**
Aer Lingus	BIO	-	[40-50 %]*	100 %
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en janvier 2007.

- ¹⁰⁴³ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols fois réguliers et charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 5 %.
- ¹⁰⁴⁴ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.
- ¹⁰⁴⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.
- ¹⁰⁴⁶ Voir la section 6.3.
- ¹⁰⁴⁷ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 844.
- ¹⁰⁴⁸ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

919. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Bilbao/Vitoria et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹⁰⁴⁹.
920. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il convient toutefois de souligner que l'encombrement aéroportuaire ne constitue pas une barrière à l'entrée significative sur cette liaison puisque les vols à destination de lieux de vacances, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni de fréquences élevées¹⁰⁵⁰. En outre, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement des créneaux horaires existants de l'aéroport de Dublin constitue une barrière à l'entrée significative pour ces dernières.¹⁰⁵¹ Par ailleurs, la majorité des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹⁰⁵² et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande.
921. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. D'après Ryanair, aucune compagnie aérienne régulière actuellement basée à Bilbao/Vitoria ne serait en mesure d'entrer sur ce marché. L'enquête sur le marché a révélé que Spanair possède une base à Bilbao¹⁰⁵³. Spanair est une compagnie de vols réguliers offrant un service à bord complet, et proposant des vols charters. Elle fait partie de Star Alliance (SAS). Même si cette compagnie a prévu de se développer de manière considérable dans les années à venir (elle a pour objectif de «*devenir la première compagnie aérienne des déplacements*

¹⁰⁴⁹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹⁰⁵⁰ À titre d'exemple, la proportion de passagers effectuant leur réservation dans les 7 jours précédant le vol avec Aer Lingus était de [0-15]* % (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹⁰⁵¹ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹⁰⁵² Ryanair n'ayant commencé à desservir cette liaison qu'en janvier 2007, il n'existe pour l'instant pas de données fiables sur la provenance de ses passagers. Toutefois, Aer Lingus réalise [60-75]* % de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). Selon le DOT, seuls [15-25 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance d'Espagne en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

¹⁰⁵³ Voir la réponse de Spanair en date du 16 février 2007 aux questions complémentaires de la Commission, feuillet n° 3734, question 5.

d'affaires»), son plan d'expansion porte essentiellement sur la ville de Barcelone¹⁰⁵⁴. Il semble par conséquent peu probable que Spanair constitue un arrivant potentiel crédible susceptible de faire concurrence à la nouvelle entité sur cette liaison, et cela d'autant plus que Spanair s'est récemment retirée de trois autres liaisons au départ de Dublin où elle était en concurrence avec Ryanair/Aer Lingus¹⁰⁵⁵. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Bilbao/Vitoria. Il n'existe par ailleurs aucun autre exemple de transporteur ayant fait une entrée durable sur cette liaison, susceptible d'exercer des contraintes concurrentielles effectives sur Ryanair et Aer Lingus. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.

922. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Bilbao/Vitoria.

Dublin – Bologne

923. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Bologne s'est élevé à [0 – 50 000]*. Il convient toutefois de noter que Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en février 2007 et que les passagers transportés en 2006 sont donc uniquement ceux d'Aer Lingus. Au total, les parties assurent actuellement sur cette liaison environ quatre rotations hebdomadaires pendant la saison hivernale et environ sept pendant la saison estivale. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a diminué de [10-20 %]*, probablement en raison du fait qu'Aer Lingus a exploité cette liaison de janvier à octobre 2005 mais uniquement de mars à octobre 2006. Si l'on examine le nombre global de passagers empruntant cette liaison, celle-ci s'avère de faible importance. Si l'on considère de plus l'arrivée récente de Ryanair, on peut se demander s'il y aurait de la place pour un nouvel arrivant. Actuellement, Aer Lingus n'exploite cette liaison que pendant la saison estivale de mars à octobre, tandis que Ryanair a commencé à proposer des vols tout au long de l'année. Malgré une certaine saisonnalité, la présence de compagnies charters sur cette liaison reste marginale¹⁰⁵⁶, ce que reconnaît également Ryanair¹⁰⁵⁷, et il n'y a donc pas lieu d'en discuter séparément puisqu'on peut exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹⁰⁵⁸, les services ponctuels des compagnies de charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme

1054 Voir le site <http://www.spanair.com/web/en-gb/About-Spanair/Letter-from-our-President/>, feuillet n° 13021.

1055 Dublin – Ténériffe, Dublin – Madrid et Dublin – Barcelone (voir www.spanair.com et www.dublinairport.com).

1056 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 se situe autour de [0-10 %]*.

1057 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

1058 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison

924. Sur la liaison Dublin - Bologne, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols de ville à ville et uniquement pendant la saison estivale. Pendant la saison hivernale 2006-2007, Ryanair effectuait environ quatre rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Forli (FRL). Les rotations hebdomadaires prévues pour la saison estivale 2007 restent les mêmes pour Ryanair et seront d'environ trois pour Aer Lingus vers l'aéroport de Bologne (BLQ). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹⁰⁵⁹. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Avant l'entrée d'Aer Lingus en mars 2003, il n'y avait aucun transporteur régulier exploitant cette liaison (hormis Ryanair au cours de la saison estivale 1997). À l'exception de l'arrivée de Ryanair en février 2007, aucune autre compagnie aérienne n'a fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.
925. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant¹⁰⁶⁰.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	FRL	100 %	[50-60 %]*	-**
Aer Lingus	BLQ	-	[40-50 %]*	100 %
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en février 2007.

926. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Bologne et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹⁰⁶¹.
927. La liaison Dublin - Bologne est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne constitue pas la barrière à l'entrée la plus significative pour cette liaison étant donné que les vols vers les destinations de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas

¹⁰⁵⁹ Voir la section 6.3.

¹⁰⁶⁰ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹⁰⁶¹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées¹⁰⁶². Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹⁰⁶³

928. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur la liaison Dublin - Bologne si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Ryanair fait valoir¹⁰⁶⁴ qu'Alitalia et Meridiana exploitent une base à Bologne¹⁰⁶⁵. Toutefois, étant donné la situation financière actuelle de la compagnie Alitalia qui s'est récemment retirée des liaisons Dublin – Rome et Dublin – Milan¹⁰⁶⁶, il semble peu probable qu'Alitalia constitue un arrivant potentiel et crédible sur la liaison Dublin – Bologne tant à court qu'à moyen terme. En outre, Alitalia est un transporteur en réseau offrant un service à bord complet qui, en tout état de cause, ne constituerait pas un proche concurrent des parties à la concentration puisque sa structure de coûts est différente et que la compagnie a donc moins de possibilités de proposer des tarifs bas. En ce qui concerne Meridiana, il s'agit d'une compagnie aérienne italienne à prestations minimales qui dessert en particulier des destinations intérieures¹⁰⁶⁷. Elle exploite des appareils légèrement plus petits que ceux de Ryanair ou Aer Lingus¹⁰⁶⁸. Meridiana n'est pas du tout présente en Irlande, quant au Royaume-Uni elle ne dessert que Londres Gatwick au départ de Florence. Étant donné qu'elle a choisi de se concentrer sur les vols régionaux, il semble relativement peu probable que Meridiana aurait la capacité et la motivation nécessaires pour faire son entrée sur la liaison Dublin – Bologne et exercer une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration. En outre, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹⁰⁶⁹ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir

¹⁰⁶² À titre d'exemple, la proportion de passagers effectuant leur réservation dans les 7 jours précédant le vol avec Aer Lingus était de [0-15 %]* (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹⁰⁶³ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹⁰⁶⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 852. Il convient toutefois de noter que dans ses observations précédentes (la feuille de calcul sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620), Ryanair n'a mentionné aucun transporteur concurrent basé aux aéroports de Bologne ou Forli.

¹⁰⁶⁵ Il est à noter que, d'après la réponse de l'aéroport de Forli en date du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux aéroports, WindJet exploite une plate-forme à Forli même si elle ne dispose pas d'une base à cet endroit. WindJet est une compagnie italienne offrant des prestations minimales, basée à Catane en Sicile et assurant principalement des vols intérieurs en Italie et vers quelques destinations internationales. Depuis sa plate-forme à Forli, WindJet dessert Bucarest, Moscou, Saint-Pétersbourg et (à compter du 4 juillet 2007) Zakynthos (Zante), mais aucune destination en Europe occidentale. Voir le site www.volawindjet.it, feuillet n° 13021.

¹⁰⁶⁶ Voir par exemple l'article de presse de la BBC News intitulé «Alitalia warns of widening losses» (Alitalia annonce des pertes en hausse) du 29/01/2007, consultable à l'adresse <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6308775.stm>, feuillet n° 13021. Les difficultés financières rencontrées par la compagnie Alitalia sont également attestées par les documents internes de Ryanair [...]*. Voir le document du conseil n° 3, en préparation du Conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]* (feuillet n° 629).

¹⁰⁶⁷ Au départ de Bologne, Meridiana dessert Olbia, Cagliari, Palerme, Catania, Malte et Ténériffe (source: www.meridiana.it, feuillet n° 13021).

¹⁰⁶⁸ En particulier des Airbus A319 de 132 places, des MD 82 et des MD 83 (jusqu'à 172 places) (voir: www.ch-avation.ch, feuillet n° 13021).

¹⁰⁶⁹ Ryanair n'ayant commencé à desservir cette liaison qu'en février 2007, il n'existe pour l'instant pas de données fiables sur la provenance de ses passagers. Toutefois, Aer Lingus réalise [[45-60 %]* de son

garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

929. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les transporteurs concurrents ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne constituent pas de nouveaux arrivants potentiels et probables sur la liaison Dublin - Bologne. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Bologne. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
930. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Bologne.

Dublin – Bruxelles

931. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Bruxelles s'est élevé à [350 000 – 400 000]* et les compagnies régulières assurent actuellement au total environ 24 rotations hebdomadaires sur cette liaison. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d'environ [0-10]* % et était plutôt stable au cours des années précédentes. En conséquence, la liaison peut être considérée comme bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹⁰⁷⁰, ce que reconnaît également Ryanair¹⁰⁷¹, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹⁰⁷², les services ponctuels des compagnies de charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.
932. Pour la liaison Dublin - Bruxelles, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 12 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Charleroi Bruxelles Sud (CRL) et Aer Lingus environ 12 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Bruxelles (BRU). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la

chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965.

¹⁰⁷⁰ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

¹⁰⁷¹ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹⁰⁷² Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

demande¹⁰⁷³. Les rotations hebdomadaires prévues pour la saison estivale 2007 restent les mêmes pour Ryanair et augmentent pour s'établir à environ 13 pour Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Dans le passé, cette liaison était desservie par Sabena, entre Dublin et l'aéroport de Bruxelles (BRU). Toutefois, Sabena (désormais Brussels Airlines) s'est retirée de cette liaison en novembre 2001 et depuis cette date, aucune autre compagnie n'a fait son entrée sur cette liaison face à Ryanair et Aer Lingus.

933. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant¹⁰⁷⁴.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	CRL	[50-60 %]*	[50-60 %]*	[60-70 %]*
Aer Lingus	BRU	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

934. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Bruxelles et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %¹⁰⁷⁵. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹⁰⁷⁶.
935. La liaison Dublin - Bruxelles est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Par ailleurs, la liaison Dublin – Bruxelles est très chargée, tant en ce qui concerne le nombre de passagers que le nombre total de fréquences exploitées par les parties à la concentration. Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison

¹⁰⁷³ Voir la section 6.3.

¹⁰⁷⁴ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹⁰⁷⁵ Il est à souligner que l'enquête auprès des clients commandée par la Commission confirme que, bien qu'elles desservent deux aéroports différents à Bruxelles, Aer Lingus et Ryanair sont considérées par un grand nombre de clients comme substituables: sur la liaison Dublin – Bruxelles, 60,6 % des passagers empruntant un vol Aer Lingus envisageaient de recourir aussi aux services de Ryanair, tandis que 38,4 % des passagers de Ryanair envisageaient aussi de recourir à Aer Lingus pour leur vol entre Dublin et Bruxelles.

¹⁰⁷⁶ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps¹⁰⁷⁷ en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., et le fait que les aéroports de Bruxelles soient des aéroports entièrement coordonnés constituent une barrière à l'entrée significative sur cette liaison (même si les contraintes de capacités à l'aéroport de Bruxelles semblent être plus limitées¹⁰⁷⁸). L'aéroport de Charleroi Bruxelles Sud, qui n'est pas soumis à des contraintes de capacités, peut être substituable à l'aéroport de Bruxelles, bien que faisant l'objet de certaines considérations liées à l'offre, dans la mesure où il peut ne pas convenir notamment aux compagnies aériennes disposant de plates-formes/bases à Bruxelles. Par ailleurs, la liaison Dublin – Bruxelles est bien développée, ce qui rend plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.

936. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants possèdent une base ou une plate-forme dans l'aéroport de Bruxelles: Brussels Airlines avec plus de 38 appareils basés (long-courriers et court-courriers), KLM avec 3 appareils basés, VLM avec 3 appareils basés. Ryanair a en outre inclus Transavia et Airlinair dont les bases sont situées à l'aéroport d'Eindhoven¹⁰⁷⁹, même si l'enquête menée sur le marché n'a pas confirmé que l'aéroport d'Eindhoven pourrait se substituer utilement à l'aéroport de Bruxelles ou de Charleroi¹⁰⁸⁰. En outre, même si Transavia et Airlinair étaient considérées comme pouvant potentiellement faire leur entrée sur cette liaison, elles ne représenteraient pas une contrainte concurrentielle efficace sur la liaison Dublin – Bruxelles, puisque leurs vols s'effectueraient à destination d'Eindhoven et compte tenu du modèle économique et de l'activité actuelle d'Airliner¹⁰⁸¹ et de Transavia¹⁰⁸². En tout état de cause, selon l'enquête de phase II, aucun de ces

¹⁰⁷⁷ Il convient également de relever que sur cette liaison, Ryanair transporte elle-même un nombre important de clients plus sensibles au facteur temps, puisque [10-25 %]* des réservations des vols de Ryanair sur cette liaison sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol. La proportion de passagers effectuant leur réservation dans les 7 jours précédant le vol avec Aer Lingus était similaire, s'élevant à [15-30 %]* (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹⁰⁷⁸ Voir la réponse de l'aéroport de Bruxelles du 15/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 21927.

¹⁰⁷⁹ Transavia n'exploite aucun vol régulier à destination/au départ de l'aéroport de Bruxelles et n'y dispose d'aucune base, même si elle est susceptible d'exploiter des vols charters à destination/au départ de Bruxelles (voir la réponse de Transavia du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22319).

¹⁰⁸⁰ Selon www.viamichelin.com, feuillet n° 13021, la distance entre le centre de Bruxelles et l'aéroport d'Eindhoven est de 139 km et la durée du trajet est de 1 heure et 31 minutes. Ces chiffres sont manifestement au-dessus des seuils indicatifs de 100 km et de 1 heure de route. En outre, compte tenu de l'existence d'un aéroport principal et d'un aéroport secondaire (Bruxelles-Zaventem et Charleroi), il n'est pas certain que les vols entre Eindhoven et Dublin exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur les vols entre Bruxelles/Charleroi et Dublin.

¹⁰⁸¹ Airlinair est une compagnie régionale française assurant principalement des vols régionaux intérieurs (à l'exception de deux liaisons: Toulouse – Amsterdam et Paris – Eindhoven) à l'aide d'une flotte d'appareils de petite taille, à savoir des ATR42 et ATR72. Par conséquent, elle n'est pas un nouvel arrivant crédible pour la liaison Dublin – Bruxelles, capable d'exercer une contrainte concurrentielle suffisante sur la nouvelle entité (voir le site www.airlinair.com, feuillet n° 13021).

¹⁰⁸² Membre du groupe Air France/KLM, Transavia est une compagnie charter offrant des prestations minimales et desservant principalement des destinations de vacances à partir d'Amsterdam, de Rotterdam,

transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Brussels Airlines¹⁰⁸³ et KLM sont principalement des transporteurs en réseau offrant un service complet à bord, dont le modèle économique diffère de celui de Ryanair et d'Aer Lingus. En outre, aucun d'entre eux n'est actuellement présent sur le marché irlandais. VLM cible essentiellement une clientèle d'affaires et exploite des appareils plus petits de 50 places sur des vols reliant les grandes villes du Benelux et plusieurs aéroports du Royaume-Uni et plus particulièrement Londres-City¹⁰⁸⁴ Elle ne peut donc pas être considérée comme un arrivant potentiel majeur sur la liaison Dublin – Bruxelles. En outre, jusqu'à 50 % des passagers empruntant cette liaison viennent d'Irlande¹⁰⁸⁵ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (tels que Brussels Airlines, KLM ou VLM), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Il convient également de souligner qu'avec 4 appareils de Ryanair basés à Charleroi Bruxelles Sud, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

937. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur la liaison Dublin - Bruxelles qui ne serait basé ni à Dublin ni à Bruxelles/Charleroi. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
938. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Bruxelles.

et dans une bien moindre mesure d'Eindhoven (les seules liaisons au départ d'Eindhoven sont à destination de Malaga, Faro, Alicante, Las Palmas et Herakion (Crète)). Transavia n'exploite aucune liaison vers l'Irlande (elle s'est retirée de la liaison Dublin – Rotterdam en mars 2006, alors qu'elle était le seul transporteur actif) et il semble peu crédible qu'elle puisse ouvrir une liaison au départ d'Eindhoven pour concurrencer la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Bruxelles. Voir la réponse de Transavia du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22319, et le site www.transavia.com, feuillet n° 13021.

¹⁰⁸³ Voir la réponse de l'aéroport de Bruxelles du 07/02/2007 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 2912, questions 2 et 3.

¹⁰⁸⁴ Source: www.flyvlm.com, feuillet n° 13021.

¹⁰⁸⁵ D'après Ryanair, environ [35-50]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande tandis qu'Aer Lingus réalise [45-60 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – sur la base des données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965. D'après les données communiquées par le DOT, la proportion de passagers provenant de Belgique transportés sur cette liaison en 2005 s'élevait à [35-45 %]* – voir les observations du DOT du 8 février 2007, p. 9, feuillet n° 6230. Par ailleurs, selon l'enquête auprès des clients commandée par la Commission, 69,4 % des passagers de la liaison Dublin – Bruxelles ont débuté leur voyage à Dublin.

Dublin – Faro

939. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Faro s’est élevé à [200 000 – 250 000]* et au total, environ 7 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des compagnies aériennes régulières pendant l’hiver et 18 pendant l’été. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d’environ [70-80]* % par rapport à l’année 2005 et par conséquent, la liaison peut être considérée comme étant en croissance. La liaison connaît des mouvements saisonniers, avec un nombre de passagers beaucoup plus important pendant la saison estivale¹⁰⁸⁶. On observe également que les vols charters représentaient près de [40-50 %]* du nombre total de passagers transportés sur cette liaison (vols charters et vols réguliers) au cours de l’été 2006¹⁰⁸⁷. C’est la raison pour laquelle les pressions concurrentielles pouvant être exercées sur cette liaison par les vols charters sur la nouvelle entité sont analysées plus en détail au paragraphe 944.
940. Pour la liaison Dublin – Faro, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent sur les vols d’aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 3 rotations hebdomadaires à destination de l’aéroport de Faro (FAO) et Aer Lingus environ 4 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Au cours de la saison estivale 2007, Ryanair prévoit d’assurer environ 7 rotations hebdomadaires et Aer Lingus environ 11 rotations hebdomadaires sur cette liaison. À l’exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n’est actif sur cette liaison. À partir de juin 2006, TAP Portugal a assuré un service entre Dublin et Faro avec une escale à Lisbonne (LIS). Elle s’est toutefois retirée de cette liaison en février 2006¹⁰⁸⁸ après moins de 9 mois d’exploitation. Avant cette date, Air Luxor a proposé des vols sur cette liaison à partir de février 2003, mais s’est retirée en octobre 2004. Hormis ces deux transporteurs, aucune autre compagnie n’a fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.
941. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant¹⁰⁸⁹.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l’été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	FAO	[40*50 %]*	[40-50 %]*	[40-50 %]*
Aer Lingus	FAO	[50-60 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	[90-100 %]*

¹⁰⁸⁶ À titre d’exemple, le nombre total de passagers transportés par les compagnies régulières sur cette liaison en juillet 2006, d’après les données de la DAA, a quadruplé en décembre 2006.

¹⁰⁸⁷ Il convient de noter que ce chiffre comprend tous les passagers transportés par des compagnies charters, c’est-à-dire ceux ayant acheté un séjour de vacances à forfait comme ceux ayant acheté un billet sec. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, la proportion des ventes de billets secs est considérablement moins élevée.

¹⁰⁸⁸ Voir le courrier électronique envoyé par TAP Portugal le 15/02/2007, feuillet n° 3937.

¹⁰⁸⁹ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n’est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

TAP Portugal	FAO (via LIS)	-	-	[0-10 %]*
--------------	---------------	---	---	-----------

942. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Faro et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹⁰⁹⁰.
943. En règle générale, dans la présente affaire, les compagnies aériennes de charters ne sont pas considérées comme des concurrents importants pour Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent¹⁰⁹¹. Les vols charters ayant toutefois représenté une part importante des passagers transportés sur cette liaison pendant la saison estivale, et compte tenu des arguments contraires soulevés par Ryanair concernant la liaison Dublin – Faro spécifique, la Commission a cherché à déterminer si lesdites compagnies charters pourraient exercer une contrainte concurrentielle sur les parties à la concentration.
944. Les compagnies aériennes charters désignées ci-après ont en particulier exploité la liaison Dublin – Faro au cours des dernières années: Air Futura, Eirjet (laquelle a toutefois fait faillite en octobre 2006), Flightline, MyTravel Airways, FirstChoice Airways et Spanair¹⁰⁹². Toutefois, leur activité s'est limitée en 2006 à la période comprise entre avril et octobre et n'a donc aucun effet sur celle de la nouvelle entité le reste de l'année. L'enquête sur le marché a en outre révélé que la grande majorité des places des compagnies charters ne sont pas vendues séparément mais dans le cadre de vacances à forfait. Elles sont donc vendues aux clients finals par des voyagistes et non par les compagnies elles-mêmes¹⁰⁹³. Même si Ryanair mentionne, par exemple, les observations de FirstChoice et affirme qu'elle propose des «billets secs» sur le marché irlandais¹⁰⁹⁴, il y a lieu d'ajouter que FirstChoice vend seulement 3 % de ses billets sous la forme de billets secs en Irlande et que 97 % de ses billets sont vendus dans le cadre de vacances à forfait¹⁰⁹⁵. Aucun élément ne laisse supposer que la situation serait différente sur cette liaison spécifique. Dès lors, seule une très petite proportion de la part [40-50 %]* du trafic charter sur cette liaison constituait des billets secs. Aucune de ces compagnies charters n'offrait la possibilité de réserver un vol sec Dublin – Faro sur son

¹⁰⁹⁰ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹⁰⁹¹ Voir la section 6.7.

¹⁰⁹² Même si Ryanair mentionne également quelques autres compagnies charters desservant cette liaison (voir la réponse à la communication des griefs), les compagnies charters énumérées constituent les transporteurs les plus importants ayant transporté en 2006, d'après les données de la DAA, près de 90 % des passagers de vols charters.

¹⁰⁹³ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters, questions 3, 6 et 8, ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters, questions 2, 4 et 5.

¹⁰⁹⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 564.

¹⁰⁹⁵ Voir réponse de FirstChoice du 05/03/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n° 4916, question 4.

site Internet comme c'est le cas au Royaume-Uni, même s'il est possible de le faire sur le site Internet de certains voyagistes vendant leurs billets en Irlande¹⁰⁹⁶. Cependant, il est à noter qu'une compagnie charter (même si elle n'a pratiquement pas été présente sur cette liaison au cours des dernières années), selon les listes d'attribution de créneaux fournies par Ryanair, sera active au cours de l'été 2007 et proposera directement des vols entre Dublin et Faro sur internet. Il s'agit de XL Airways. Toutefois, XL Airways ne propose que 2 rotations hebdomadaires le samedi et le lundi et aucun vol pendant la semaine¹⁰⁹⁷. Il convient de souligner que, comme les autres compagnies, XL Airways ne vend qu'une partie de ses places sous forme de billets secs et qu'elle propose également des vacances à forfait¹⁰⁹⁸. La plupart des autres compagnies charters vendent leurs billets aux voyagistes qui les vendent ensuite soit dans le cadre de vacances à forfait (ce qui signifie que c'est en général le voyageur et non la compagnie charter qui décide des liaisons exploitées et des dates¹⁰⁹⁹) soit, dans une moindre mesure, comme des billets secs. Toutefois, même si l'on tient compte de la faible proportion de billets secs vendue par XL Airways et d'autres compagnies aériennes, la part de marché des opérateurs charters n'excéderait probablement pas 10 % du trafic total. En outre, si l'on tient également compte de leur nombre limité de rotations, assurées principalement pendant le week-end, et d'une exploitation limitée à la saison estivale, les compagnies charters ne peuvent être considérées comme exerçant une contrainte concurrentielle importante sur la nouvelle entité qui elle est active toute l'année avec environ 18 rotations hebdomadaires pendant la saison estivale. Il est important de noter que les vols proposés par les compagnies charters sur cette liaison au cours de l'été 2006 étaient assurés uniquement les vendredis, samedis et dimanches¹¹⁰⁰. De leur côté, Ryanair et Aer Lingus proposaient des horaires bien plus souples couvrant la semaine entière et même, en haute saison, deux vols quotidiens certains jours de la semaine. En outre, si l'on considère le rétrécissement du marché des charters en Irlande, tant d'un point de vue général que sur cette liaison spécifique¹¹⁰¹, la probabilité de voir arriver de nouvelles compagnies charters ayant une offre plus diversifiée est faible¹¹⁰². En conséquence, compte tenu de la faible proportion de billets secs vendus en Irlande, de la période limitée du trafic des vols charters sur cette liaison, de la différence entre les produits vendus aux clients finals, des réseaux de distribution utilisés et de la faible souplesse des vols charters, on peut en conclure que les compagnies aériennes charters ne

¹⁰⁹⁶ Comme sur www.falconholidays.ie, www.panoramaholidays.ie, www.steintravel.ie, www.cassidytravel.ie or www.joewalshtour.ie. Toutefois, étant donné la décision récemment rendue par l'*Office of Fair Trading* du RU concernant la concentration Flybe/BA Connect, il est important de souligner que la situation est différente au RU où plusieurs de ces compagnies charters vendent des billets secs directement sur leur site internet (et non par le biais de voyagistes). Au minimum, les compagnies MyTravel Airways (<http://www.mytravel.com>) ou First Choice Airways (<http://www.firstchoice.co.uk>) offrent directement sur leurs sites internet, pour le Royaume-Uni, la possibilité de réserver des vols vers diverses destinations de vacances depuis un certain nombre d'aéroports du RU uniquement.

¹⁰⁹⁷ Voir les tableaux d'attribution de créneaux pour l'été 2007 fournis par Ryanair sous forme de courrier électronique le 31 janvier 2007, ainsi que les informations sur www.xl.com, feuillet n° 13021.

¹⁰⁹⁸ Voir le site www.xl.com, feuillet n° 13021.

¹⁰⁹⁹ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters.

¹¹⁰⁰ Selon les données de l'Autorité aéroportuaire de Dublin, en 2006, près de 95 % des mouvements d'avions charters ont eu lieu au cours de ces trois jours.

¹¹⁰¹ Selon les données communiquées par l'Autorité aéroportuaire de Dublin, le nombre total de passagers transportés par les compagnies charters sur la liaison Dublin – Faro a chuté de [30-40%]* entre 2003 et 2006.

¹¹⁰² Voir également le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice du 8 mars 2007, feuillet n° 6170, les réponses des compagnies charters au questionnaire adressé aux compagnies charters du 23/11/2006 et aux questions ultérieures adressées aux compagnies charters.

représenteraient pas une contrainte concurrentielle significative pour la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Faro.

945. La liaison Dublin – Faro est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il convient toutefois de souligner que l'encombrement aéroportuaire ne constitue pas une barrière à l'entrée significative sur cette liaison puisque les vols à destination de lieux de vacances, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni de fréquences élevées. En outre, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement des créneaux horaires existants de l'aéroport de Dublin constitue une barrière à l'entrée significative pour ces dernières.¹¹⁰³ Par ailleurs, la grande majorité des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹¹⁰⁴ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande.
946. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur la liaison Dublin – Faro si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Toutefois, aucune compagnie aérienne régulière actuellement établie à Faro ne serait en mesure d'entrer sur ce marché. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Faro. Même si TAP Portugal a fait son entrée sur le marché en proposant une escale à Lisbonne, son retrait moins de 9 mois après démontre que de tels vols indirects ne constituent pas une solution alternative viable aux vols directs assurés par Ryanair et Aer Lingus. Il n'existe par ailleurs aucun autre exemple de transporteur ayant fait une entrée durable sur cette liaison, susceptible d'exercer des contraintes concurrentielles effectives sur Ryanair et Aer Lingus. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
947. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Faro.

¹¹⁰³ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹¹⁰⁴ D'après Ryanair, environ [80-90]* % de ses passagers sur cette liaison viennent d'Irlande, ce qui correspond également aux chiffres avancés par Aer Lingus ([75-90%]* % du chiffre d'affaires est généré par les clients en provenance de ce pays – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). D'après le DOT, [0-10 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

Dublin – Francfort

948. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Francfort s’est élevé à [500 000 – 550 000]* et, au total, environ 46 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. En 2006, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison a augmenté de [10-20 %]* par rapport à l’année 2005, ce qui est probablement dû au fait que Ryanair a ouvert cette liaison au mois de mai 2005. Toutefois, avant l’arrivée de Ryanair, le nombre de passagers était plutôt stable et cette liaison peut être considérée, de manière générale, comme relativement bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹¹⁰⁵, ce que reconnaît également Ryanair¹¹⁰⁶, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l’entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹¹⁰⁷, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d’événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l’année par la nouvelle entité sur cette liaison.
949. Pour la liaison Dublin – Francfort, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 12 rotations hebdomadaires à destination de l’aéroport de Francfort-Hahn (HHN) et Aer Lingus environ 13 rotations hebdomadaires à destination de l’aéroport de Francfort (FRA). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹¹⁰⁸. Les rotations hebdomadaires prévues pour la saison estivale 2007 restent les mêmes pour Ryanair et augmentent pour s’établir à environ 14 pour Aer Lingus. Outre les parties à la concentration, Lufthansa assure environ 21 rotations hebdomadaires entre Dublin et l’aéroport de Francfort. Hormis l’entrée de Ryanair en mai 2005, il n’existe aucun exemple d’un autre transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années. Cette liaison est traditionnellement exploitée par Aer Lingus et Lufthansa uniquement.
950. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant. Toutefois, il convient de préciser que Lufthansa transporte une large proportion de passagers prenant une correspondance à l’aéroport de Francfort sur ses liaisons moyen-courriers et long-courriers. Par ailleurs, Ryanair ne transporte aucun passager en transit et la part des passagers en transit (s’élevant à environ [0-15 %]*) d’Aer Lingus est très largement inférieure à celle de Lufthansa. En conséquence, conformément à la définition du marché en cause et pour mieux refléter la situation concurrentielle sur le marché des vols entre Dublin et Francfort (et pour les distinguer par exemple des vols entre Dublin et New York, via

¹¹⁰⁵ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

¹¹⁰⁶ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l’analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹¹⁰⁷ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹¹⁰⁸ Voir la section 6.3.

Francfort), il est approprié pour cette liaison de calculer la part de marché en excluant les passagers en transit, comme indiqué dans la dernière colonne du tableau.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés	
		Hiver 2006/2007	Été 2007	Été 2006 - tous passagers	Été 2006 - passagers en transit exclus
Ryanair	HHN	[30-40 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Aer Lingus	FRA	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[40-50 %]*
CUMULÉ		[60-70 %]*	[60-70 %]*	[50-60 %]*	[80-90 %]*
Lufthansa	FRA	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[40-50 %]*	[10-20 %]*

951. Par conséquent, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de trois à deux le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Francfort et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché, notamment parce que seuls les passagers empruntant les vols de point à point doivent être pris en compte¹¹⁰⁹. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹¹¹⁰. Même si Lufthansa dessert le même aéroport de Francfort qu'Aer Lingus, son modèle économique se distingue clairement de ceux d'Aer Lingus et de Ryanair. Lufthansa a pour principal objectif d'alimenter ses vols moyen-courriers et long-courriers au départ de Francfort et les passagers point à point transportés sur cette liaison ne constituent clairement qu'une petite partie de ses activités. À cette fin, Lufthansa exploite un service à fréquence élevée dont les horaires s'adaptent aux vagues de départ et d'arrivée à l'aéroport de Francfort. En outre, Lufthansa se concentre davantage, par rapport à Aer Lingus, à la clientèle d'affaires plus rentable¹¹¹¹. Pour finir, selon l'enquête auprès de la clientèle commandée par la Commission, davantage de clients d'Aer Lingus ont envisagé d'effectuer la liaison Dublin – Francfort également sur un vol Ryanair (33,3 % de tous les clients d'Aer Lingus) plutôt que sur un vol Lufthansa (20,4 % de tous les clients d'Aer Lingus), même si Ryanair dessert un autre aéroport alors que Lufthansa dessert toujours le même aéroport. En outre, 66,7 % des clients de Ryanair envisageaient aussi de prendre un vol Aer Lingus pour la liaison Dublin – Francfort alors qu'ils étaient seulement 9,3 % à envisager Lufthansa comme une solution alternative. En conséquence, la concentration envisagée aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est à l'heure actuelle une source de concurrence importante sur cette liaison, notamment pour les

¹¹⁰⁹ Voir TPI, Affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

¹¹¹⁰ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹¹¹¹ Une proportion importante, environ [...] du chiffre d'affaires de Lufthansa sur cette liaison, est générée par des contrats d'entreprise.

passagers empruntant les vols de point à point entre Dublin et Francfort. Or ces déplacements de point à point sont justement la cible principale de Ryanair et d'Aer Lingus.

952. La liaison Dublin - Francfort est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Par ailleurs, la liaison Dublin – Francfort est très chargée, tant en ce qui concerne le nombre de passagers que le nombre total de fréquences exploitées par les parties à la concentration. Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps¹¹¹² en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée¹¹¹³. Pour cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., et le fait que l'aéroport de Francfort soit un aéroport entièrement coordonné¹¹¹⁴ constituent une autre barrière importante à l'entrée. L'aéroport de Francfort-Hahn, qui n'est pas soumis à des contraintes de capacités, peut être substituable à l'aéroport de Francfort du côté de la demande mais pas nécessairement du côté de l'offre. En particulier, les compagnies aériennes disposant d'une plate-forme ou d'une base à l'aéroport de Francfort (telles que Lufthansa) ne proposeraient probablement pas de vols au départ de l'aéroport de Francfort Hahn pour une liaison unique. Par ailleurs, la liaison Dublin – Francfort est bien développée, ce qui rend plus difficile encore l'arrivée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.
953. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les compagnies aériennes concurrentes suivantes disposent de bases ou de plates-formes dans les aéroports de Francfort: Lufthansa avec plus de 55 appareils basés, Condor Airlines, Air Berlin avec 4 appareils basés (tous à l'aéroport de Francfort). Toutefois, d'après l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer des contraintes concurrentielles suffisantes en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Comme indiqué précédemment, l'activité principale actuelle de Lufthansa consiste à alimenter sa plate-forme. Même si la compagnie parvenait à attirer des passagers supplémentaires de la nouvelle entité malgré des tarifs plus élevés, il est peu probable qu'elle soit en mesure d'exercer une contrainte concurrentielle supplémentaire importante sur la nouvelle entité, en ce qui concerne la majorité de ses clients point à point. Par ailleurs, sa structure de coûts ne lui permettrait probablement pas de proposer des tarifs bas, comparables à ceux de Ryanair et d'Aer Lingus. Même si Air Berlin est plus proche du modèle à prestations minimales des parties à la concentration, rien n'indique qu'elle ferait

¹¹¹² Il convient également de relever que sur cette liaison, Ryanair transporte elle-même un nombre important de clients plus sensibles au facteur temps, puisque [10-15 %]* des réservations des vols de Ryanair sur cette liaison sont effectuées dans les 7 derniers jours précédant le vol. Concernant Aer Lingus, [0-15 %]* des passagers empruntant cette liaison effectuent leur réservation dans les 7 jours précédant le vol (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹¹¹³ Il est à noter que l'ensemble des trois transporteurs actifs sur cette liaison proposent un vol quotidien tôt le matin au départ de Dublin (entre 6h45 et 7h00 heure locale).

¹¹¹⁴ Voir la réponse de Fraport du 16/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 22060.

son entrée sur la liaison Dublin – Francfort en cas d’augmentation des prix par l’entité issue de la concentration¹¹¹⁵. En outre, d’après les documents internes de Ryanair, [...]»¹¹¹⁶. Condor Airlines, une compagnie charter qui relie l’Allemagne à un certain nombre de destinations de vacances en Méditerranée mais également d’autres destinations dans le monde¹¹¹⁷ ne peut être considérée comme un nouvel arrivant probable sur la liaison Dublin – Francfort, capable d’exercer une contrainte concurrentielle importante sur la nouvelle entité, compte tenu de son modèle économique différent. En outre, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d’Irlande¹¹¹⁸ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l’entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (notamment Condor et Air Berlin), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Il convient également de souligner qu’avec 9 appareils de Ryanair basés à Francfort, la nouvelle entité aurait l’avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Enfin, il n’existe, outre les parties à la concentration, aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur la liaison Dublin – Francfort au cours des dernières années.

954. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les autres transporteurs concurrents ayant leur base à l’aéroport de Dublin (CityJet et Aer Arann) ne constituent pas de nouveaux arrivants potentiels et probables sur cette liaison. De plus, l’enquête menée sur le marché n’a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à l’un des aéroports de Francfort. Par conséquent, les résultats de l’enquête montrent que la possibilité d’une entrée ou de l’extension des capacités des concurrents actuels n’est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur cette liaison.
955. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l’opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d’une position dominante sur la liaison Dublin – Francfort.

Dublin – Hambourg/Lübeck

956. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Hambourg/Lübeck s’est élevé à [100 000 – 150 000]* et, au total, environ 11 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette

¹¹¹⁵ Voir la réponse de Germanwings du 15 novembre 2006, feuillet n° 21802, et le procès-verbal de l’entretien avec Air Berlin du 13 février 2007, feuillet n° 6170.

¹¹¹⁶ Le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d’administration de Ryanair Holdings plc du [...]» (feuillet n° 629), [...]».

¹¹¹⁷ Voir le site www.condor.com, feuillet n° 13021.

¹¹¹⁸ Selon Ryanair, seuls environ [25-35]* % de ses passagers sur cette liaison viennent d’Irlande. Par ailleurs, Aer Lingus indique qu’elle réalise [45-60]* % de son chiffre d’affaires auprès de clients en provenance d’Irlande (d’après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965) et le DOT précise que la proportion de passagers en provenance d’Allemagne sur cette liaison n’a atteint en 2005 que [25-35 %]* – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230. En outre, selon l’enquête auprès des clients commandée par la Commission, 66,5 % des passagers de la liaison Dublin – Francfort ont débuté leur voyage à Dublin tandis que seuls 27,9 % d’entre eux revenaient à Francfort (les 5,6 % restants n’ont pas répondu à cette question).

liaison par des transporteurs réguliers. En 2006, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison a augmenté substantiellement (d'environ [30-40 %]*) par rapport à l'année 2005, ce qui est probablement dû, en grande partie, à l'entrée de Ryanair sur cette liaison en juin 2006. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹¹¹⁹, ce que reconnaît également Ryanair¹¹²⁰, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.) De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹¹²¹, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

957. Pour la liaison Dublin – Hambourg/Lübeck, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 7 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Lübeck (LBC) et Aer Lingus environ 4 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Hambourg (HAM). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹¹²². Le nombre de rotations hebdomadaires prévues pour l'été 2007 restera le même pour Ryanair et Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Par le passé, Hapag-Lloyd Executive a exploité cette liaison (au départ de Hambourg) à partir d'avril 2004 mais s'est retirée en janvier 2006¹¹²³. Lufthansa exploitait autrefois la liaison Dublin – Hambourg/Lübeck mais y a renoncé en octobre 2000.

958. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant ¹¹²⁴.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	LBC	[60-70 %]*	[60-70 %]*	[60-70%]* **
Aer Lingus	HAM	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en avril 2006.

¹¹¹⁹ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

¹¹²⁰ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹¹²¹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹¹²² Voir la section 6.3.

¹¹²³ Par ailleurs, Hapag-Lloyd Executive exploite une flotte de très petits appareils (avec un maximum de 11 places) exclusivement pour la clientèle d'affaires et ne peut dès lors être considérée comme exerçant une contrainte concurrentielle sur les parties (voir: <http://www.hl-executive.de/>, feuillet n° 13021).

¹¹²⁴ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

959. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Hambourg/Lübeck et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹¹²⁵.
960. La liaison Dublin – Hambourg/Lübeck est soumise aux barrières à l'entrée générales décrites à la section 7.8., même si, au vu du nombre limité de fréquences et de la proportion moins importante de passagers sensibles au facteur temps ¹¹²⁶, l'encombrement de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe ne constitue peut-être pas, en tant que tel, une importante barrière à l'entrée.
961. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité.
962. Les compagnies aériennes concurrentes suivantes disposent de bases ou de plates-formes à Hambourg/Lübeck: Lufthansa avec plus de 10 appareils basés, Germanwings avec 2 appareils basés et Air Berlin avec 7 appareils basés. Selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Lufthansa est un transporteur traditionnel en réseau exploitant un système en étoile, différent des modèles de point à point et à prestations minimales de Ryanair et d'Aer Lingus. Par ailleurs, Lufthansa s'est déjà retirée de cette liaison en 2000 alors que la liaison directe Dublin – Hambourg/Lübeck ne comptait aucun autre concurrent. Même si Lufthansa était disposée à faire son entrée sur cette liaison, elle ne serait pas en mesure de fournir aux clients une solution alternative à prestations minimales et, compte tenu de son modèle économique, il est peu probable qu'elle représenterait une contrainte concurrentielle importante pour l'entité issue de la concentration. Même si Germanwings et Air Berlin sont plus proches du modèle à prestations minimales des parties à la concentration, rien n'indique que ces deux compagnies feraient leur entrée sur la liaison Dublin – Hambourg/Lübeck, même en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration, bien au contraire¹¹²⁷. En outre, d'après les documents internes de Ryanair, il semble que [...] ¹¹²⁸. Il convient de reconnaître que la part de passagers en provenance d'Irlande sur cette liaison est nettement

¹¹²⁵ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹¹²⁶ La part des passagers de Ryanair réservant leur billet dans les sept derniers jours avant le vol, sur cette liaison, s'élève à [0-10]* %. Pour Aer Lingus, cette part atteint [0-15]* % (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹¹²⁷ Voir la réponse de Germanwings du 15 novembre 2006, feuillet n° 21802, et le procès-verbal de l'entretien avec Air Berlin du 13 février 2007, feuillet n° 6170.

¹¹²⁸ Le document du conseil n° 3, en préparation de la réunion du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...] (feuillet n° 629), précise [...]*.

inférieure.¹¹²⁹ Par conséquent, la puissance de la nouvelle entité en Irlande représente une barrière à l'entrée moins importante que dans le cas des autres liaisons. Toutefois, il n'existe, outre les parties à la concentration, aucun autre exemple de transporteur comparable ayant fait durablement son entrée sur la liaison Dublin – Hamburg/Lübeck au cours des dernières années.

963. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Hamburg/Lübeck. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Hamburg/Lübeck .
964. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Hamburg/Lübeck.

Dublin – Cracovie

965. Le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Cracovie en 2006 s'est élevé à [100 000 – 150 000]* et un nombre total d'environ 12 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Les vols réguliers sur cette liaison n'ont débuté qu'à la fin de l'année 2005, lorsque SkyEurope et Aer Lingus (toutes deux en octobre/novembre 2005) ont commencé à assurer des liaisons. Ryanair a fait son entrée sur le marché en avril 2006. Le nombre total de passagers sur cette liaison connaît depuis une croissance régulière et la liaison peut donc être qualifiée de plutôt dynamique, surtout si l'on tient compte du trafic croissant entre la Pologne et l'Irlande. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹¹³⁰, ce que reconnaît également Ryanair¹¹³¹, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹¹³², les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.
966. Pour la liaison Dublin – Cracovie, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent sur les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 4 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de

¹¹²⁹ D'après Ryanair, environ [20-35]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [30-45 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965. D'après le DOT, [60-70 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

¹¹³⁰ Selon les données de l'Autorité de l'aéroport de Dublin, aucun vol charter n'a été assuré sur cette liaison en 2006.

¹¹³¹ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹¹³² Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

Cracovie (KRK) et Aer Lingus environ 5 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Outre les parties à la concentration, SkyEurope assure environ 3 rotations hebdomadaires entre Dublin et l'aéroport de Cracovie. Le nombre de rotations prévues pour l'été 2007 reste le même pour ces trois compagnies aériennes.

967. Les parts de marché des parties à la concentration et de leur concurrent, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant¹¹³³.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	KRK	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*
Aer Lingus	KRK	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		[70-80 %]*	[70-80 %]*	[70-80 %]*
SkyEurope	KRK	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*

968. Par conséquent, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de trois à deux le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Cracovie et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché¹¹³⁴. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, peut-être les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹¹³⁵. On note que SkyEurope est également une compagnie aérienne à prestations minimales proposant des services de point à point. Toutefois, SkyEurope a indiqué que la concentration permettrait à la nouvelle entité d'occuper une position dominante sur le marché, ce qui empêcherait SkyEurope d'étendre son activité, et ce même sur des liaisons totalement cohérentes avec son plan d'affaires, notamment sur la liaison Dublin – Cracovie¹¹³⁶. Par ailleurs, Ryanair déclare elle-même dans ses documents internes que SkyEurope [...] ¹¹³⁷. Il est par conséquent difficile de savoir dans quelle mesure SkyEurope pourrait exercer des contraintes concurrentielles importantes à court ou à moyen terme sur la

¹¹³³ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹¹³⁴ Voir TPI, affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

¹¹³⁵ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹¹³⁶ Voir les observations de SkyEurope du 06/12/2006, feuillet n° 2596, notamment les réponses aux questions 2 et 12.

¹¹³⁷ Voir le document du conseil n° 3, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]*, page 3.7 (feuillet n° 629).

nouvelle entité, et tout particulièrement si l'on tient compte du fait que la nouvelle entité serait active tous les jours de la semaine sur la liaison Dublin – Cracovie, alors que SkyEurope n'assurera que trois rotations par semaine. Même si la plus grande partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹¹³⁸, il faut reconnaître qu'une partie de ce trafic en provenance d'Irlande pourrait être générée par des travailleurs migrants polonais vivant en Irlande¹¹³⁹, ce qui serait susceptible d'améliorer la capacité de SkyEurope à faire concurrence à la nouvelle entité sur cette liaison. Toutefois, comme expliqué en détail à la section 7.8., SkyEurope n'envisagerait une extension de son activité que sous certaines conditions. La Commission doute donc sérieusement que SkyEurope soit en mesure et disposée à étendre son activité et à maintenir une concurrence effective face à la nouvelle entité sur cette liaison en cas de réalisation de l'opération notifiée. En conséquence, la concentration aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est une source de concurrence importante sur cette liaison. En outre, il n'est pas certain que cette perte serait compensée par l'unique concurrent restant, SkyEurope.

969. La liaison Dublin – Cracovie est soumise aux barrières à l'entrée générales décrites à la section 7.8., même si, au vu du nombre limité de fréquences et de la proportion moins importante de passagers sensibles au facteur temps, l'encombrement de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe ne constitue peut-être pas, en tant que tel, une importante barrière à l'entrée. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Toutefois, à l'exception de SkyEurope qui dispose de 3 appareils basés à l'aéroport de Cracovie et qui est déjà présente sur la liaison, il n'existe pas d'autre transporteur concurrent disposant d'une base dans ce même aéroport. Ryanair soutient que Centralwings et Wizzair sont des compagnies aériennes en pleine expansion qui seraient en mesure de faire leur entrée sur la liaison Dublin – Cracovie en dépit du fait qu'elles ne disposent pas d'une base à Cracovie. Elle fait valoir que Centralwings exploite déjà la liaison Shannon – Cracovie¹¹⁴⁰. Il y a lieu de noter que Centralwings n'exploite pas la liaison Shannon – Cracovie mais Cork – Cracovie¹¹⁴¹. De plus, même si Centralwings est actuellement en concurrence avec Ryanair sur trois liaisons irlandaises (Dublin – Wrocław, Dublin – Gdansk et Cork – Varsovie), Ryanair est toujours venue défier Centralwings sur des liaisons déjà ouvertes par cette dernière. Il n'est par conséquent pas certain que Centralwings serait disposée à s'implanter sur cette liaison face à la puissante nouvelle entité sans disposer d'une base à l'une ou l'autre des extrémités, ni qu'elle serait en mesure d'exercer d'importantes contraintes concurrentielles. Wizzair est une compagnie aérienne à prestations minimales implantée principalement en Hongrie et en Pologne. Elle dessert plusieurs destinations européennes. Toutefois, mis à

¹¹³⁸ D'après Ryanair, environ [45-60]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [60-75]* % de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). Tandis que Ryanair indique, dans sa réponse à la communication des griefs du 17 avril 2007 (point 628), qu'une proportion considérable des passagers proviendrait en fait de Pologne, elle ne fournit aucune preuve ni aucun argument à l'appui de cette affirmation.

¹¹³⁹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, par exemple points 628, 761 ou 828.

¹¹⁴⁰ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 630.

¹¹⁴¹ Voir www.centralwings.com ainsi que www.corkairport.com et www.shannonairport.com, feuillet n° 13021.

part les deux liaisons récemment ouvertes à destination de Cork au départ de Katowice et Gdansk (liaisons sur lesquelles aucune des parties à la concentration n'est active), la compagnie n'exploite aucun vol à destination de Dublin. Il est donc difficile de savoir dans quelle mesure elle pourrait exercer une contrainte concurrentielle réelle sur la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Cracovie sans disposer d'une base à l'une ou l'autre des extrémités de la liaison. Le fait que Wizzair «travaille déjà étroitement avec FR [Ryanair] au sein de l'EFLAA (European Low Fares Airline Association) et dessert de nombreux aéroports également desservis par FR [Ryanair]»¹¹⁴² ne peut être considéré comme un facteur atténuant contre les barrières à l'entrée identifiées en l'espèce, notamment parce que Wizzair n'est en fait pas en concurrence avec Ryanair ou Aer Lingus sur quelque liaison que ce soit à destination/au départ de l'Irlande. Par ailleurs, il convient de noter que jusqu'à présent aucune de ces compagnies aériennes n'a fait son entrée sur une liaison entre la Pologne et l'Irlande déjà desservie par Ryanair et qu'aucune n'a fait son entrée (du moins entre avril 2003 et octobre 2006) sur une liaison intra-européenne où Ryanair exploitait déjà des vols sur la paire d'aéroports ou la paire de villes concernée¹¹⁴³.

970. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Cracovie. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin - Cracovie.
971. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Cracovie.

Dublin – Lyon

972. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Lyon s'est élevé à [50 000 – 100 000]* et, au total, environ 6 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par Ryanair et Aer Lingus. Il s'agit d'une liaison relativement récente pour les deux compagnies, puisque Aer Lingus y a démarré ses activités en avril 2004 et Ryanair en décembre 2006. Même si la liaison a enregistré une croissance rapide au cours des deux dernières années, on peut s'interroger sur la possibilité pour d'autres nouveaux arrivants d'y faire leur entrée dans la mesure où le nombre total de passagers empruntant cette liaison est relativement faible. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. Ryanair soutient que les compagnies charters sont très actives sur cette liaison. Compte tenu de la présence importante de ces compagnies sur cette liaison

¹¹⁴² Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 633.

¹¹⁴³ Voir les observations de Ryanair du 20 février 2007, «Ryanair/Aer Lingus: Position Paper on Barriers to Entry» (Ryanair/Aer Lingus: note de synthèse sur les barrières à l'entrée), feuillet n° 4135, annexe III. Il n'existe aucun exemple de Centralwings, SkyEurope ou Wizzair ayant fait son entrée entre avril 2003 et octobre 2006 sur une paire de villes ou une paire d'aéroports déjà desservie par Ryanair. Dans tous les exemples où Ryanair fait concurrence à l'un de ces transporteurs sur les liaisons entre l'Irlande et la Pologne (SkyEurope sur Dublin – Cracovie et Centralwings sur Dublin – Wroclaw et Dublin – Gdansk), c'est toujours Ryanair qui a fait son entrée sur une liaison déjà exploitée par ce transporteur.

pendant la saison hivernale¹¹⁴⁴, les éventuelles contraintes concurrentielles exercées par les vols charters sur la nouvelle entité pour cette liaison sont analysées plus en détail au paragraphe 976.

973. Pour la liaison Dublin – Lyon, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 3 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Grenoble (GNB) et Aer Lingus environ 3 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Lyon St Exupéry (LYS). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹¹⁴⁵. Pour la saison estivale 2007, environ 2 rotations hebdomadaires sont prévues pour Ryanair et environ 4 pour Aer Lingus. Outre les parties à la concentration, aucune autre compagnie aérienne régulière n'est présente sur cette liaison et celle-ci ne comportait aucun autre transporteur lors de l'entrée d'Aer Lingus en 2004. Mis à part les parties à la concentration, aucune autre nouvelle compagnie n'a fait son entrée sur cette liaison ces dernières années.
974. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant ¹¹⁴⁶.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	GNB	[50-60 %]*	[30-40 %]*	-**
Aer Lingus	LYS	[40-50 %]*	[60-70 %]*	100 %
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en décembre 2006.

975. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Lyon et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹¹⁴⁷.

¹¹⁴⁴ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 s'élève à [10-20]* %, tandis que cette même proportion pendant la saison hivernale 2005/2006 s'élevait à environ [20-30]* % d'après les données de la DAA. Toutefois, Ryanair n'ayant fait son entrée sur cette liaison qu'en décembre 2006, on peut supposer que la proportion de passagers de vols charters pendant la saison hivernale 2006/2007 a considérablement baissé puisque le nombre de places assises proposées sur des vols réguliers a plus que doublé avec l'entrée de Ryanair. Par ailleurs, il convient de noter que ce chiffre comprend tous les passagers transportés par des compagnies charters, c'est-à-dire ceux ayant acheté un séjour de vacances à forfait comme ceux ayant acheté un billet sec. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, la proportion des ventes de billets secs est considérablement moins élevée.

¹¹⁴⁵ Voir la section 6.3.

¹¹⁴⁶ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹¹⁴⁷ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les

976. En règle générale, les compagnies aériennes de charters ne sont pas considérées comme des concurrents importants pour Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent¹¹⁴⁸. Les vols charters ayant toutefois représenté une part importante des passagers transportés sur cette liaison pendant la saison hivernale 2005/2006, et compte tenu des arguments contraires soulevés par Ryanair concernant la liaison Dublin – Lyon, la Commission a cherché à déterminer si lesdites compagnies charters pouvaient exercer une contrainte concurrentielle sur les parties à la concentration en ce qui concerne cette liaison. Cependant, il y a lieu de noter que Ryanair n’a fait son entrée sur cette liaison qu’en décembre 2006, il est donc probable que la part du trafic charter soit inférieure à celle de 2006. Si l’on tient compte de la capacité ajoutée par Ryanair (et même en supposant, de manière hypothétique, que l’entrée de Ryanair ne soustraie aucun passager aux compagnies aériennes), la part du trafic charter total serait inférieure à 15 %, même pendant la saison hivernale. En règle générale, les vols charters sont limités à la période comprise entre décembre et mars¹¹⁴⁹ et n’ont donc aucun effet sur ceux de la nouvelle entité le reste de l’année. Hormis quelques vols occasionnels et exceptionnels effectués par des compagnies charters, Monarch Airlines exploite notamment la liaison Dublin – Lyon¹¹⁵⁰. Ceci est également confirmé par l’attribution des créneaux horaires pour l’hiver 2006/2007 communiquée par Ryanair où seule Monarch Airlines dispose de créneaux répartis sur plus de un ou deux jours seulement. Étant donné que Monarch Airlines effectue ses vols seulement les samedis alors que la nouvelle entité serait active 5 ou 6 jours par semaine, cette dernière offrirait ainsi bien plus de souplesse et un plus large choix. L’enquête sur le marché a en outre révélé que la grande majorité des places des compagnies charters (y compris de Monarch Airlines¹¹⁵¹) ne sont pas vendues séparément mais dans le cadre de vacances à forfait vendues aux clients finals par les voyageurs (et non par les compagnies charters elles-mêmes)¹¹⁵². Même si Ryanair mentionne, par exemple, les observations de FirstChoice et affirme qu’elle propose des «billets secs» sur le marché irlandais¹¹⁵³, il y a lieu d’ajouter que FirstChoice vend seulement 3 % de ses billets sous la forme de billets secs en Irlande et que 97 % de ses billets sont vendus dans le cadre de vacances à forfait¹¹⁵⁴. Aucun élément ne laisse supposer que la situation serait différente sur cette liaison spécifique. Dès lors, seule une très petite proportion de la part (moins de 15 %) du trafic charter sur cette liaison constituait des billets secs. À cet égard, les compagnies aériennes (y compris Monarch Airlines) n’offrent pas la possibilité de réserver un vol sec Dublin – Lyon sur leur site internet, même s’il est possible de le faire sur le site internet de certains voyageurs

deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l’un sur l’autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d’Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹¹⁴⁸ Voir la section 6.7.

¹¹⁴⁹ D’après les données de la DAA, au cours de l’année 2006, aucun vol charter n’a eu lieu sur cette liaison en dehors des mois d’hiver.

¹¹⁵⁰ D’après les données de la DAA, cette compagnie aérienne représentait environ 99 % des passagers de vols charters en 2006.

¹¹⁵¹ Voir la réponse de Monarch du 15/02/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n° 3664, question 4.

¹¹⁵² Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters, questions 3, 6 et 8, ainsi qu’au questionnaire II adressé aux compagnies charters, questions 2, 4 et 5.

¹¹⁵³ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 685.

¹¹⁵⁴ Voir la réponse de FirstChoice du 05/03/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n° 4916, question 4.

vendant leurs billets en Irlande¹¹⁵⁵. La plupart des compagnies charters vendent leurs billets aux voyageurs qui les vendent ensuite soit dans le cadre de vacances à forfait (ce qui signifie que c'est en général le voyageur et non la compagnie charter qui décide des liaisons exploitées et des dates¹¹⁵⁶) soit, dans une moindre mesure, comme des billets secs. En outre, si l'on considère le déclin du marché des charters irlandais en général et la baisse du nombre de passagers sur cette liaison en particulier¹¹⁵⁷, la probabilité de voir arriver de nouvelles compagnies charters ayant une offre plus diversifiée est faible¹¹⁵⁸. Par conséquent, puisque seule une petite proportion de la part (moins de 15 %) du trafic charter total pendant la saison hivernale serait constituée de billets secs et si l'on tient compte de la période limitée au cours de laquelle les vols charters ont lieu, de la différence entre les produits vendus aux clients finals, du réseau de distribution utilisé (voyageurs), et de la souplesse limitée des vols charters, on ne peut considérer que les compagnies charters représenteraient une contrainte concurrentielle significative pour la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Lyon.

977. La liaison est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne constitue pas une importante barrière à l'entrée pour cette liaison étant donné que les vols vers les destinations de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹¹⁵⁹.
978. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. D'après Ryanair, Air France dispose d'une base à l'aéroport de Toulouse Blagnac où stationnent 10 de ses appareils. Toutefois, Air France ne dispose à l'aéroport de Lyon que d'une simple plate-forme régionale destinée principalement à ses vols intérieurs. Par conséquent, si l'on observe également les différents modèles économiques de cette compagnie aérienne en réseau offrant un service à bord complet, Air France ne peut être considérée comme un arrivant potentiel crédible sur la liaison Dublin – Lyon susceptible d'exercer de fortes contraintes concurrentielles sur la nouvelle entité et de proposer une solution alternative,

1155 Comme sur www.falconholidays.ie, www.panoramaholidays.ie, www.steintravel.ie, www.cassidytravel.ie ou www.joewalshstour.ie. Toutefois, étant donné la décision récemment rendue par l'*Office of Fair Trading* du RU concernant la concentration Flybe/BA Connect, il est important de souligner que la situation est différente au RU où plusieurs de ces compagnies charters vendent des billets secs directement sur leur site internet (et non par le biais de voyageurs). Plusieurs compagnies charters, y compris Monarch Airlines (www.flymonarch.com), offrent sur leur site internet la possibilité de réserver des vols secs au départ d'un certain nombre d'aéroports britanniques vers diverses destinations de vacances.

1156 Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters.

1157 Selon les données communiquées par l'Autorité aéroportuaire de Dublin, le nombre total de passagers transportés par les compagnies charters sur la liaison Dublin – Lyon a chuté de plus [50-60 %]* entre 2005 et 2006.

1158 Voir également le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice du 8 mars 2007, feuillet n° 6170, les réponses des compagnies charters au questionnaire adressé aux compagnies charters du 23/11/2006 et aux questions ultérieures adressées aux compagnies charters.

1159 Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

notamment pour les clients intéressés par des tarifs bas sur cette liaison dominée par des vols vers des destinations de loisirs. En outre, plus de 50 % des passagers empruntant cette liaison viennent d'Irlande¹¹⁶⁰ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

979. Aucun élément ne laisse penser que CityJet, dont les appareils sont basés à Dublin, pourrait être un nouvel arrivant crédible sur la liaison Dublin – Lyon. Cette liaison étant principalement consacrée aux destinations de loisirs et enregistrant une faible proportion de passagers voyageant à des fins professionnelles/sensibles au facteur temps¹¹⁶¹, elle ne correspond pas au modèle économique de CityJet décrit plus en détail à la section 7.8. En outre, disposant d'appareils de plus petite taille, CityJet aurait du mal à faire concurrence à la nouvelle entité sur cette liaison dont le nombre de fréquences est faible. Pour les mêmes raisons et celles expliquées en détail aux sections 7.3. et 7.8., l'autre concurrent établi à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) n'est vraisemblablement pas non plus un arrivant potentiel sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Lyon. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Lyon.
980. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Lyon.

Dublin – Madrid

981. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Madrid s'est élevé à [200 000 – 250 000]* et au total, environ 25 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par les compagnies régulières pendant l'hiver et 29 en été. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d'environ [0-10]* % par rapport au chiffre de 2005 et enregistrait déjà une progression constante au cours des années précédentes, bien que le taux de croissance soit en général plus bas que sur la majorité des liaisons plus dynamiques où les services se chevauchent et que le marché soit dès lors plutôt développé (également compte tenu de l'entrée de Ryanair sur le marché en décembre 2006, ce qui peut rendre plus difficile encore toute nouvelle entrée). La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies

¹¹⁶⁰ Ryanair n'ayant commencé à desservir cette liaison qu'en décembre 2006, il n'existe pour l'instant pas de données fiables sur la provenance de ses passagers. Toutefois, Aer Lingus réalise [45-60 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

¹¹⁶¹ Selon Aer Lingus, seuls [0-15 %]* des passagers empruntant cette liaison ont réservé leur billet dans les sept jours précédant le vol (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

charters sur cette liaison est négligeable¹¹⁶², ce que reconnaît également Ryanair¹¹⁶³, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹¹⁶⁴, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison

982. Sur la liaison Dublin – Madrid, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 7 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Madrid (MAD) et Aer Lingus environ 11 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Le nombre de rotations hebdomadaires prévues pour l'été 2007 restera le même pour Ryanair et Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, Iberia est depuis toujours active sur cette liaison et effectue environ 7 rotations hebdomadaires pendant la saison hivernale 2006/2007 et près de 11 rotations hebdomadaires en été 2007. En outre, Spanair a assuré des vols réguliers entre Dublin et Madrid pendant les saisons estivales 2004-2006. Elle s'est cependant retirée de la liaison en octobre 2006 et n'a aucun vol régulier de prévu pour l'été 2007. À l'exception de l'entrée de Ryanair en décembre 2006 et des vols purement saisonniers de Spanair, il n'y a eu aucun nouvel arrivant sur cette liaison ces dernières années.
983. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant. Il convient toutefois de préciser qu'Iberia transporte un nombre significatif de passagers en transit sur cette liaison. Par ailleurs, Ryanair et Aer Lingus ne transportent toutes deux sur cette liaison pratiquement que des passagers selon le modèle de point à point¹¹⁶⁵. Par conséquent, conformément à la définition du marché en cause, et afin de mieux refléter la situation concurrentielle existant sur ce marché, il convient de calculer la part de marché sans tenir compte des passagers en transit, comme indiqué dans la sixième colonne du tableau. En outre, afin de refléter la situation cumulée des parties à la concentration sur le marché de point à point depuis l'entrée de Ryanair en décembre 2006, la dernière colonne indique les parts de marché calculées en termes de prévisions de capacités pour l'été 2007. Dans ce calcul, la capacité correspondant aux passagers en transit d'Iberia n'a pas été prise en compte, partant de l'hypothèse que le nombre de ces passagers en transit resterait identique à celui de l'été 2006.

Transporteur	Aéroport de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés		Part de marché – capacité Été 2007 Nbre de
		Hiver 2006/	Été 2007	Été 2006 - tous	Été 2006 - passagers en	

¹¹⁶² La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 2 %.

¹¹⁶³ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹¹⁶⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹¹⁶⁵ Ryanair n'a transporté aucun passager en transit tandis que la proportion de passagers en transit sur les vols Aer Lingus à destination de Madrid était négligeable (pendant l'été 2006, elle ne s'élevait qu'à environ [0-10 %]* du nombre total de passagers transportés, voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 4122).

		2007		passagers	transit exclus	passagers en transit exclus
Ryanair	MAD	[20-30 %]*	[20-30 %]*	-.**	-.**	[30-40 %]*
Aer Lingus	MAD	[40-50 %]*	[30-40 %]*	[60-70]* %	[60-70 %]*	[40-50 %]*
CUMULÉ		[70-80 %]*	[60-70 %]*	-	-	[70-80 %]*
Iberia	MAD	[20-30 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*
Spanair	MAD	-	-	[0-10 %]* **	[0-10 %]* **	-

** Remarque: Ryanair n'a débuté ses vols sur cette liaison qu'en décembre 2006 et Spanair s'est retirée en octobre 2006.

984. La compagnie Spanair s'étant retirée de cette liaison, l'opération envisagée réduirait de trois à deux le nombre de transporteurs exploitant la liaison Dublin – Madrid et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché, notamment parce que seuls les passagers empruntant les vols de point à point doivent être pris en compte¹¹⁶⁶. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹¹⁶⁷. Iberia ne peut être considérée comme un concurrent proche des parties à la concentration en raison de son modèle économique fondé sur des activités en réseau avec un service à bord complet, et qui s'adresse à un nombre significatif de passagers en transit sur cette liaison (voir également la section 7.4.). En outre, Clickair ne dispose actuellement que d'une seule base à Barcelone et ne constitue pas un arrivant probable sur cette liaison à court ou à moyen terme. Et même dans le cas où Clickair établirait à l'avenir une autre base à Madrid¹¹⁶⁸, il semble peu probable, pour les mêmes raisons que dans le cas de la liaison Dublin – Barcelone (voir point 902), que cela crée une contrainte concurrentielle suffisante pour la nouvelle entité. Ryanair fait valoir que «*Clickair, la filiale à bas coûts d'Iberia, a récemment fait son entrée sur la liaison à destination de Madrid*»¹¹⁶⁹ et également que «*le fait que Clickair exploite désormais la liaison Madrid – Dublin constitue la preuve que les transporteurs offrant un service complet à bord sont en mesure de faire concurrence à FR [Ryanair] et le font, que ce soit via leur filiale à bas coûts ou par eux-mêmes.*»¹¹⁷⁰. Toutefois, ces déclarations ne

¹¹⁶⁶ Voir l'arrêt du TPI du 14 décembre 2005, affaire T-210/01 – *General Electric/Commission*, Rec. II, p. 5575, point 115, et Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 05.02.2004, p. 5, point 17.

¹¹⁶⁷ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹¹⁶⁸ Il convient de noter que Clickair déclare sur son site internet que «*dans un futur proche –pas avant 2007 – des sous-bases seront ouvertes dans d'autres villes espagnoles*». Voir le site www.clickair.com, feuillet n° 13021.

¹¹⁶⁹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 857.

¹¹⁷⁰ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 858.

sont pas corroborées par les faits puisque Clickair n'exploite pas la liaison Dublin – Madrid et qu'elle n'exploite même aucun vol régulier à destination/au départ de Madrid puisque sa base principale est Barcelone¹¹⁷¹. Cependant, en ce qui concerne l'entrée de Clickair au lieu d'Iberia sur la liaison Dublin – Barcelone, Iberia a indiqué que le trafic est extrêmement sensible aux prix et que, pour rester rentable sur une liaison de ce type, il est nécessaire de disposer d'une base de coûts moins élevée¹¹⁷². Elle a également indiqué que cette liaison est relativement saisonnière et qu'il est donc nécessaire de faire preuve de davantage de souplesse pour adapter l'offre à la demande. Cela semble confirmer qu'Iberia elle-même était moins à même de faire concurrence par elle-même aux autres transporteurs présents sur cette liaison (Ryanair et Aer Lingus). Ryanair fait également valoir que *«Iberia est probablement le concurrent le plus proche d'EI [Aer Lingus] sur la liaison Madrid – Dublin étant donné que les services offerts par chaque aéroport sont bien plus semblables à ceux de FR [Ryanair]»*. Cet argument manque toutefois de clarté puisque tous les transporteurs exploitant cette liaison utilisent les mêmes aéroports (DUB et MAD). Dès lors, la concentration aurait pour effet d'éliminer la rivalité concurrentielle existant entre les parties à la concentration, laquelle est une source de concurrence importante sur cette liaison, notamment en ce qui concerne les passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin et Madrid, principale cible de Ryanair et Aer Lingus.

985. La liaison Dublin – Madrid est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. En ce qui concerne, notamment, les problèmes d'accès aux infrastructures aéroportuaires, il convient de relever que l'aéroport de Madrid est un aéroport entièrement coordonné au sens du Règlement sur les créneaux horaires¹¹⁷³ tandis que la capacité de l'aéroport de Dublin est limitée aux heures de pointe, comme décrit plus en détail ci-dessus à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que la liaison Dublin – Madrid n'est pas un type de liaison à fréquence élevée et que l'encombrement aux heures de pointe n'est sans doute pas une barrière à l'entrée aussi significative. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative.¹¹⁷⁴
986. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité.
987. Les transporteurs concurrents suivants possèdent des bases ou des plates-formes dans l'aéroport de Madrid: Iberia avec plus de 30 appareils, Spanair avec plus de 5 appareils, Vueling avec plus de 3 appareils et easyJet avec plus de 3 appareils. Toutefois, d'après l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer des contraintes concurrentielles suffisantes en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la

¹¹⁷¹ Voir www.dublinairport.com et www.clickair.com, feuillet n° 13021. La seule liaison exploitée par Clickair à destination de Dublin est au départ de Barcelone (voir ci-dessus l'analyse de la liaison Dublin – Barcelone).

¹¹⁷² Voir la réponse d'Iberia du 17/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22281, question 40.

¹¹⁷³ Voir la réponse d'AENA du 24/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 23214.

¹¹⁷⁴ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

concentration. Le cas d'Iberia a déjà été abordé au point 984. Étant donné son retrait récent de la liaison Dublin – Madrid (mais également des liaisons Dublin – Barcelone et Dublin – Ténériffe), il semble également peu probable que Spanair constitue un arrivant potentiel crédible sur la liaison Dublin – Madrid à court ou à moyen terme. En outre, Spanair est une compagnie de vols réguliers offrant un service à bord complet et proposant des vols charters. Elle est fait partie de Star Alliance. Si elle prévoit de s'étendre de manière considérable dans les années à venir, son objectif est de «devenir la première compagnie aérienne des déplacements d'affaires»¹¹⁷⁵. En outre, ce plan d'expansion se concentre sur Barcelone et non pas sur Madrid. En ce qui concerne Vueling, elle se considère elle-même comme une compagnie à bas prix et est principalement basée à Barcelone (elle dispose d'une base supplémentaire à Madrid). Elle dessert au total 18 destinations, essentiellement en Méditerranée (mais également Paris, Bruxelles et Amsterdam). Vueling n'assure pas (et n'a jamais assuré) de vols depuis et vers l'Irlande et n'a pas l'intention de faire son entrée sur le marché irlandais «à aucun moment dans un proche avenir»¹¹⁷⁶. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet ne peut pas non plus être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et crédible sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. Il convient également de noter que lorsque easyJet a établi une base à Madrid en février 2007 et ouvert un certain nombre de nouvelles liaisons, elle n'a en réalité fait son entrée que sur une seule liaison en concurrence avec Ryanair (Madrid – Rome)¹¹⁷⁷. Ryanair fait valoir que les vols d'easyJet se chevauchent déjà avec ceux de Ryanair sur les liaisons Madrid – Paris et Madrid – Londres et affirme qu'elle n'aurait aucune raison de ne pas faire son entrée sur la liaison Dublin – Madrid¹¹⁷⁸. Toutefois, bien que disposant d'activités bien établies avec une base à chacune de ces destinations (Paris et Londres), easyJet n'est pas du tout présente en Irlande. Par ailleurs, comme expliqué en détail à la section 7.8., easyJet a indiqué que toute entrée à Dublin devrait se faire à une échelle suffisamment importante et nécessiterait des investissements considérables. En outre, environ 50 % des passagers empruntant cette liaison viennent d'Irlande¹¹⁷⁹ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (comme Clickair, easyJet et Vueling, mais également Spanair dont la présence en Irlande est marginale), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Il convient également de souligner qu'avec 4 appareils de Ryanair basés à Madrid, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Enfin, il n'existe aucun exemple de transporteur ayant fait durablement son entrée sur la liaison Dublin – Madrid au cours des dernières années.

¹¹⁷⁵ Voir le site <http://www.spanair.com/web/en-gb/About-Spanair/Letter-from-our-President/>, feuillet n° 13021.

¹¹⁷⁶ Voir la réponse de Vueling du 17 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 22226.

¹¹⁷⁷ Pour plus de détails, voir la section 7.8 ci-dessus consacrée à easyJet.

¹¹⁷⁸ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 856.

¹¹⁷⁹ Ryanair ayant débuté son exploitation seulement au mois de décembre 2006, il n'existe à ce jour aucun chiffre fiable concernant la provenance des clients. Aer Lingus réalise cependant [45-60 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). D'après le DOT, [40-50 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

988. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé aux aéroports de Dublin ou de Madrid. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Madrid.
989. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Madrid.

Dublin – Malaga

990. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Malaga s'est élevé à [350 000 – 400 000]* et, au total, environ 14 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par des transporteurs réguliers pendant la saison hivernale et environ 26 pendant la saison estivale. Par rapport à la situation prévalant en 2005, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d'environ [30-40]* % et a également augmenté de façon importante au cours des années précédentes. Il y a deux fois plus de rotations assurées par ces transporteurs en été que pendant la saison hivernale, ce qui prouve que la liaison connaît de fortes fluctuations saisonnières avec des volumes de trafic considérablement plus élevés pendant la saison estivale. Il convient également de relever que les vols charters représentaient près de [10-20 %]* du nombre total de passagers transportés sur cette liaison (vols charters et vols réguliers) en 2006 (et même [20-30]* % pendant la saison estivale)¹¹⁸⁰. Pour cette raison, les contraintes concurrentielles pouvant être exercées pour cette liaison par les vols charters sur la nouvelle entité sont analysées plus en détail au paragraphe 994.
991. Sur la liaison Dublin – Malaga, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 5 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Malaga (AGP) et Aer Lingus environ 9 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Au cours de la saison estivale 2007, Ryanair prévoit d'assurer environ 10 rotations hebdomadaires et Aer Lingus environ 14 rotations hebdomadaires sur cette liaison. À l'exception des parties à la concentration, Spanair assure depuis février 2005 un service entre Dublin et Malaga pendant l'été uniquement, avec environ 2 rotations hebdomadaires prévues pour la période estivale 2007. Par ailleurs, CityJet était autrefois présente sur la liaison mais s'en est retirée en novembre 2005. Si l'on excepte le service saisonnier de Spanair, il n'y a eu aucun autre nouvel arrivant sur cette liaison ces dernières années. Même si Ryanair fait valoir que Jet2 est un concurrent réel, qui propose des vols réguliers entre Malaga et Belfast (Irlande du Nord)¹¹⁸¹, la Commission a constaté que Belfast ne peut pas être considérée comme substituable à Dublin aux fins

¹¹⁸⁰ Il convient de noter que ce chiffre comprend tous les passagers transportés par des compagnies charters, c'est-à-dire ceux ayant acheté un séjour de vacances à forfait comme ceux ayant acheté un billet sec. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, la proportion des ventes de billets secs est considérablement moins élevée.

¹¹⁸¹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 695.

de l'opération notifiée¹¹⁸² et que dès lors Jet2 ne peut être regardée comme un concurrent exerçant une contrainte concurrentielle sur la nouvelle entité sur cette liaison.

992. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant¹¹⁸³.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	AGP	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[20-30 %]*
Aer Lingus	AGP	[60-70 %]*	[60-70 %]*	[60-70 %]*
CUMULÉ		100%	[90-100 %]*	[90-100 %]*
Spanair	AGP	-	[0-10 %]*	[0-10 %]*

993. Par conséquent, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de trois à deux le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Malaga et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché¹¹⁸⁴. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹¹⁸⁵. Si les parties à la concentration assurent la liaison toute l'année, Spanair n'y est active que pendant la période estivale. En outre, les activités de Spanair sur la liaison sont limitées aux fréquences du week-end, comme les compagnies charters,¹¹⁸⁶ alors que la nouvelle entité proposerait pendant la période estivale environ 3 rotations quotidiennes tous les jours de la semaine. Pour finir, Spanair est une compagnie de vols réguliers offrant un service à bord complet et proposant des vols charters. Elle est fait partie de Star Alliance. Même si cette compagnie a prévu de se développer de manière considérable dans les années à venir (elle a pour objectif de «*devenir la première compagnie aérienne des déplacements d'affaires*»), son plan d'expansion porte essentiellement sur la ville de Barcelone¹¹⁸⁷. Dès lors, compte tenu de ses activités limitées et de la nature différente de ses services par

¹¹⁸² Voir la section 6.3.

¹¹⁸³ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹¹⁸⁴ Voir les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, page 5, point 17.

¹¹⁸⁵ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹¹⁸⁶ D'après les horaires pour la période estivale 2007, Spanair assurera deux fréquences le samedi et le dimanche (source: www.dublinairport.com, feuillet n° 13021).

¹¹⁸⁷ Voir le site <http://www.spanair.com/web/en-gb/About-Spanair/Letter-from-our-President/>, feuillet n° 13021.

rapport aux parties à la concentration, Spanair ne peut pas être considérée comme une contrainte significative pour la nouvelle entité sur cette liaison. En conséquence, la concentration aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est une source de concurrence importante sur cette liaison.

994. En règle générale, les compagnies aériennes de charters ne sont pas considérées comme des concurrents importants pour Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent¹¹⁸⁸. Les vols charters ayant toutefois représenté une part importante des passagers transportés sur la liaison Dublin – Malaga pendant la saison estivale, et compte tenu des arguments contraires soulevés par Ryanair concernant cette liaison spécifique, la Commission a cherché à déterminer si lesdites compagnies charters pourraient exercer une contrainte concurrentielle sur les parties à la concentration. Plus particulièrement, les compagnies charters suivantes exploitent cette liaison: Air Futura, Air Europa, Eirjet (laquelle a toutefois fait faillite en octobre 2006), FirstChoice Airways, Flightline et Spanair¹¹⁸⁹. Il est important de noter qu'en dépit du pic enregistré au cours de la saison estivale, les compagnies charters déploient d'importantes capacités sur cette liaison tout au long de l'année. L'enquête menée sur le marché a indiqué que la grande majorité des places des compagnies charters en Irlande ne sont pas vendues séparément mais dans le cadre de vacances à forfait. Elles sont donc vendues aux utilisateurs finals par des voyagistes et non par les compagnies aériennes elles-mêmes¹¹⁹⁰. Même si Ryanair mentionne, par exemple, les observations de FirstChoice et affirme qu'elle propose des «billets secs» sur le marché irlandais¹¹⁹¹, il y a lieu d'ajouter que FirstChoice vend seulement 3 % de ses billets sous la forme de billets secs en Irlande et que 97 % de ses billets sont vendus dans le cadre de vacances à forfait¹¹⁹². Aucun élément ne laisse supposer que la situation serait différente sur cette liaison spécifique. Dès lors, seule une très petite proportion de la part [20-30 %]* du trafic charter sur cette liaison constituait des billets secs. En outre, aucune de ces compagnies charters n'offrait la possibilité de réserver des vols secs sur son site Internet pour la liaison Dublin – Malaga, même s'il est possible de le faire sur le site Internet de certains voyagistes vendant leurs billets en Irlande¹¹⁹³. La plupart des compagnies charters vendent leurs billets aux voyagistes qui les vendent ensuite soit dans le cadre de vacances à forfait (ce qui signifie que c'est en général le voyagiste et non la compagnie charter qui décide des liaisons exploitées et des dates¹¹⁹⁴) soit, dans une moindre mesure,

1188 Voir la section 6.7.

1189 D'après les données de la DAA, ces compagnies charters représentaient plus de 95 % des passagers de vols charters en 2006.

1190 Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters, questions 3, 6 et 8, ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters, questions 2, 4 et 5.

1191 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 696.

1192 Voir la réponse de FirstChoice du 05/03/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n°4916, question 4.

1193 Comme sur www.falconholidays.ie, www.panoramaholidays.ie, www.steintravel.ie, www.cassidytravel.ie ou www.joewalshstour.ie. Toutefois, étant donné la décision récemment rendue par l'*Office of Fair Trading* du RU concernant la concentration Flybe/BA Connect, il est important de souligner que la situation est différente au RU où plusieurs de ces compagnies charters vendent des billets secs directement sur leur site internet (et non par le biais de voyagistes). Parmi les transporteurs charters mentionnés, au moins First Choice Airways (<http://www.firstchoice.co.uk>) et Monarch Airlines (www.flymonarch.com) offrent sur leur site internet la possibilité de réserver des vols secs au départ d'un certain nombre d'aéroports britanniques vers diverses destinations de vacances.

1194 Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters.

comme des billets secs. Il est également important de noter que les vols proposés par les compagnies charters sur cette liaison au cours de l'été 2006 étaient assurés uniquement les samedis et dimanches¹¹⁹⁵. Par ailleurs, la nouvelle entité proposerait des horaires considérablement plus souples avec jusqu'à 3 rotations chaque jour de la semaine. En outre, si l'on considère le déclin du marché des charters en Irlande, tant d'un point de vue général que sur cette liaison spécifique¹¹⁹⁶, la probabilité de voir arriver de nouvelles compagnies charters majeures ayant une offre plus diversifiée est faible¹¹⁹⁷. Par conséquent, puisque seule une petite proportion de la part [20-30 %]* du trafic charter serait constituée de billets secs et si l'on tient compte de la différence entre les produits vendus aux clients finals et des réseaux de distribution utilisés (voyagistes), ainsi que de la souplesse limitée des vols charters, les compagnies charters ne peuvent pas être considérées comme représentant une contrainte concurrentielle significative pour la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Malaga.

995. La liaison Dublin – Malaga est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il convient toutefois de souligner que l'encombrement aéroportuaire ne constitue pas une barrière à l'entrée significative sur cette liaison puisque les vols à destination de lieux de vacances, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni de fréquences élevées. En outre, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement des créneaux horaires existants de l'aéroport de Dublin constitue une barrière à l'entrée significative pour ces dernières.¹¹⁹⁸ Par ailleurs, la grande majorité des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹¹⁹⁹ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande.
996. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Toutefois, seule Air Europa dispose d'au moins 2 appareils basés à l'aéroport de Malaga. Air Europa est une compagnie aérienne régulière offrant un service à bord complet. Il s'agit également d'une compagnie charter exploitant des liaisons intérieures en Espagne ainsi que quelques

¹¹⁹⁵ D'après les données de l'Autorité de l'aéroport de Dublin, environ 97 % des mouvements d'avions charters en 2006 ont eu lieu le samedi et le dimanche et les horaires d'attribution des créneaux horaires pour l'été 2007 indiquent que la situation sera semblable cette année.

¹¹⁹⁶ Selon les données communiquées par l'Autorité de l'aéroport de Dublin, le nombre total de passagers transportés par les compagnies charters sur la liaison Dublin – Malaga a chuté de [30-40 %]* entre 2005 et 2006.

¹¹⁹⁷ Voir également le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice du 8 mars 2007, feuillet n° 6170, les réponses des compagnies charters au questionnaire adressé aux compagnies charters du 23/11/2006 et aux questions ultérieures adressées aux compagnies charters.

¹¹⁹⁸ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹¹⁹⁹ D'après Ryanair, près de [75-90]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [75-90 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). D'après le DOT, [0-10 %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

liaisons internationales court-courriers et long-courriers¹²⁰⁰. Elle exploite déjà des vols charters à destination de l'Irlande (notamment sur la liaison Dublin – Malaga), vendus exclusivement par des voyagistes et ne propose pas de vols réguliers à destination de l'Irlande. Dès lors, Air Europa ne peut pas être considérée comme un nouvel arrivant crédible sur la liaison Dublin – Malaga pour les services de transport aérien régulier et ne serait pas en mesure d'exercer des contraintes concurrentielles significatives sur la nouvelle entité. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Malaga. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Malaga.

997. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Malaga.

Dublin – Marseille

998. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Marseille s'est élevé à [50 000 – 100 000]* et Ryanair et Aer Lingus assurent actuellement au total environ 4 rotations hebdomadaires pendant la saison hivernale et environ 7 pendant la saison estivale sur cette liaison. Il s'agit d'une liaison relativement récente pour les deux compagnies, puisque Aer Lingus y a démarré ses activités en mars 2005 et Ryanair en avril 2006. Même si la liaison a enregistré une croissance rapide au cours des deux dernières années, on peut s'interroger sur la possibilité pour d'autres nouveaux arrivants d'y faire leur entrée dans la mesure où le nombre total de passagers empruntant cette liaison est relativement faible. Ryanair exploite actuellement cette liaison toute l'année tandis qu'Aer Lingus ne propose des vols que pendant l'été. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹²⁰¹, ce que reconnaît également Ryanair¹²⁰², on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹²⁰³, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.
999. Sur la liaison Dublin – Marseille, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols d'aéroport à aéroport, mais uniquement pendant la saison estivale. Pendant la saison hivernale 2006/2007 et l'été 2007, Ryanair assurait environ 4 rotations

¹²⁰⁰ Voir la réponse d'Air Europa du 15/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 21820, question 2, la réponse d'Air Europa du 16/02/2007 au questionnaire II adressé aux compagnies charters, feuillet n° 3730, et www.air-europa.com, feuillet n° 13021.

¹²⁰¹ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

¹²⁰² Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹²⁰³ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

hebdomadaires à destination de l'aéroport de Marseille (MRS), contre aucune pour Aer Lingus. Les rotations hebdomadaires prévues pour la saison estivale 2007 demeurent les mêmes pour Ryanair tandis qu'Aer Lingus envisage d'effectuer environ 3 rotations hebdomadaires vers l'aéroport de Marseille. Outre les parties à la concentration, aucune autre compagnie aérienne régulière n'est présente sur cette liaison et celle-ci ne comportait aucun autre transporteur lors de l'entrée d'Aer Lingus en 2005. Mis à part les parties à la concentration, aucune autre nouvelle compagnie n'a fait son entrée sur cette liaison ces dernières années.

1000. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant ¹²⁰⁴.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	MRS	100 %	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Aer Lingus	MRS	-	[40-50 %]*	[40-50 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

1001. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Marseille et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹²⁰⁵.

1002. La liaison Dublin – Marseille est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne constitue pas la barrière à l'entrée la plus significative pour cette liaison étant donné que les vols vers les destinations de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹²⁰⁶.

¹²⁰⁴ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹²⁰⁵ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²⁰⁶ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

1003. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. D'après Ryanair, Air France dispose d'une base à l'aéroport de Marseille où stationnent 1 de ses appareils. Cependant, la principale plate-forme d'Air France se trouve à Paris CDG, sa principale plate-forme de correspondances intérieures à Paris Orly et ses plates-formes régionales à Lyon, Clermont-Ferrand et Bordeaux¹²⁰⁷. Dans la mesure où certains de ses appareils sont basés à Marseille, ces derniers sont principalement utilisés pour effectuer des vols nationaux et alimenter les plates-formes. Par conséquent, si l'on observe également les différents modèles économiques de cette compagnie aérienne en réseau offrant un service à bord complet, Air France ne peut être considérée comme un arrivant potentiel crédible sur la liaison Dublin – Marseille, susceptible d'exercer de fortes contraintes concurrentielles sur la nouvelle entité et de proposer une solution alternative à bas prix comparable à celle de Ryanair/Aer Lingus. En outre, plus de 50 % des passagers empruntant cette liaison viennent d'Irlande¹²⁰⁸ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Il convient également de souligner qu'avec 1 appareil de Ryanair basé à Marseille, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.
1004. Aucun élément ne laisse penser que CityJet, dont les appareils sont basés à Dublin, pourrait être un nouvel arrivant crédible sur la liaison Dublin – Marseille. Cette liaison étant principalement consacrée aux destinations de loisirs et enregistrant une faible proportion de passagers voyageant à des fins professionnelles/sensibles au facteur temps¹²⁰⁹, elle ne correspond pas au modèle économique de CityJet décrit plus en détail à la section 7.8. En outre, disposant d'appareils de plus petite taille, CityJet aurait du mal à faire concurrence à la nouvelle entité sur cette liaison dont le nombre de fréquences est faible. Pour ces mêmes raisons et celles expliquées en détail aux sections 7.3. et 7.8., l'autre concurrent établi à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) n'est vraisemblablement pas non plus un arrivant potentiel sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Marseille. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Marseille.

¹²⁰⁷ Voir la réponse d'Air France en date du 16 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 2507, question 39.

¹²⁰⁸ D'après Ryanair, environ [45-60]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [45-60 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

¹²⁰⁹ D'après Ryanair, seuls [0-10]* % des passagers empruntant cette liaison ont réservé leur billet dans les sept jours précédant le vol, Aer Lingus avançant quant à elle le chiffre de [0-15 %]* (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

1005. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Marseille.

Dublin - Milan

1006. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Milan s'est élevé à [250 000 – 300 000]* et, au total, jusqu'à 21 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison a augmenté de [30-40 %]* en 2006 par rapport au chiffre de 2005, probablement en raison de l'entrée de Ryanair sur cette liaison en avril 2006. Par ailleurs, l'année précédente, le nombre de passagers a encore augmenté considérablement étant donné qu'Aer Lingus a ouvert une liaison vers un deuxième aéroport de Milan (Bergame) en mars 2005. Toutefois, malgré cette croissance dynamique des dernières années, on peut s'interroger sur la possibilité pour d'autres nouveaux arrivants importants de faire leur entrée sur cette liaison. Ryanair soutient que la liaison Dublin – Milan connaît de forts mouvements saisonniers. Malgré l'existence de pics saisonniers, elle ne peut être considérée comme une liaison typiquement saisonnière étant donné qu'elle enregistre un trafic important tout au long de l'année. À titre d'exemple, en 2006, environ 60 % des passagers ont été transportés pendant les «six mois d'été» (de mai à octobre) et près de 40 % pendant les six «mois d'hiver» restants. Ryanair soutient également que les compagnies charters sont actives sur cette liaison. Toutefois, d'après les données relatives aux passagers, leur présence sur cette liaison est marginale¹²¹⁰ et il n'y a donc pas lieu d'en discuter séparément, puisqu'on peut exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹²¹¹, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1007. Pour la liaison Dublin – Milan, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 7 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Milan Bergame (BGY), tandis qu'Aer Lingus assurait environ 7 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Milan Linate (LIN) et près de 3 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Milan Malpensa (MXP). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹²¹². Les rotations hebdomadaires prévues pour l'été 2007 restent les mêmes pour Ryanair et pour Aer Lingus à Milan Linate et augmentent dans le cas d'Aer Lingus pour atteindre environ 7 rotations hebdomadaires à destination de Milan Malpensa. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Autrefois, cette liaison était desservie par Alitalia entre Dublin et Milan Malpensa (et Milan Linate avant 1999). Alitalia s'est toutefois retirée en octobre 2006, seulement quelques mois après l'entrée de Ryanair sur la liaison. À l'exception de l'arrivée de Ryanair à l'aéroport de Milan Bergame en avril 2006, et l'ajout de vols supplémentaires d'Aer Lingus à destination de Milan Bergame à partir de mars 2005, en

¹²¹⁰ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 se situe autour de [0-10 %]*.

¹²¹¹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹²¹² Voir la section 6.3.

plus de ses vols existants à destination de Milan Linate (transférés vers Milan Malpensa à partir d'octobre 2006), aucun nouveau transporteur n'a fait son entrée sur cette liaison ces dernières années.

1008. Les parts de marché des parties à la concentration, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant¹²¹³.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	BGY	[40-50 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*
Aer Lingus	LIN, MXP	[50-60 %]*	[60-70 %]*	[40-50 %]* **
CUMULÉ		100%	100%	[70-80 %]*
Alitalia	MXP	-	-	[20-30 %]*

** Remarque: pendant l'été 2006, Aer Lingus a assuré des vols à destination de LIN et BGY (pas vers MXP).

1009. Alitalia s'étant retirée de la liaison, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Milan et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹²¹⁴.

1010. La liaison Dublin – Milan est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. En ce qui concerne en particulier les questions d'accès aux infrastructures aéroportuaires, il convient de souligner que Milan Linate (encombré tout au long de la journée) et Milan Malpensa (encombré aux heures de pointe) sont des aéroports coordonnés au titre du Règlement sur les créneaux¹²¹⁵. Associé à la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour toute activité pendant les heures de pointe intéressantes. Même si Milan Bergame n'est pas encombré, il ne constituerait pas une véritable solution alternative pour certaines compagnies aériennes (telles qu'Alitalia, easyJet ou AirOne) qui disposent de plates-formes/bases à Linate ou à Malpensa.

¹²¹³ La proportion de passagers en transit transportés sur cette liaison par Ryanair et Aer Lingus est négligeable. Si Alitalia a transporté des passagers en transit pendant l'été 2006, il n'est pas nécessaire de procéder à un calcul distinct de la part de marché sans les passagers en transit puisque cette compagnie s'est retirée de la liaison (sans compter que sa part de marché était limitée pendant l'été 2006, même si l'on tient compte de tous les passagers).

¹²¹⁴ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²¹⁵ Voir la réponse de Societa Esercizi Aeroportuali p.A. – S.E.A. du 17/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 22228.

1011. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les compagnies aériennes concurrentes suivantes disposent de bases ou de plates-formes dans les aéroports de Milan: Alitalia avec plus de 15 appareils basés, Air One avec jusqu'à 4 appareils, easyJet avec 3 appareils et MyAir avec 5 appareils. Toutefois, d'après l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer des contraintes concurrentielles suffisantes en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Étant donné la situation financière¹²¹⁶ actuelle de la compagnie Alitalia qui s'est récemment retirée de la liaison Dublin – Milan (mais également de la liaison Dublin – Rome, voir ci-après), il semble peu probable qu'Alitalia constitue un arrivant potentiel et probable sur la liaison Dublin – Milan à court ou à moyen terme. En outre, Alitalia est une compagnie aérienne offrant un service à bord complet et fonctionnant en réseau qui ne peut quoi qu'il en soit être considérée comme un concurrent proche des parties à la concentration. En ce qui concerne Air One, son activité est plus particulièrement tournée vers les liaisons intérieures italiennes et entre l'Italie et des destinations de vacances méditerranéennes. Même si elle assure également des vols vers certaines villes européennes (comme Londres, Paris ou Copenhague), son activité est clairement centrée sur l'Italie et l'Europe méridionale. Air One est en outre une compagnie aérienne offrant un service à bord complet et des services de classe Affaires sur ses vols internationaux et des vols avec partage de codes en collaboration avec Lufthansa et d'autres transporteurs en réseau¹²¹⁷. Dès lors, Air One ne peut être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et probable sur la liaison Dublin – Milan capable d'exercer des contraintes concurrentielles suffisantes sur l'entité issue de la concentration. MyAir est une compagnie aérienne à prestations minimales exploitant un réseau de liaisons intérieures ainsi qu'un «réseau international sur mesure et soigneusement organisé»¹²¹⁸. Ses destinations internationales se trouvent essentiellement en Méditerranée, en Europe de l'Est et en France. Elle n'assure pas de vols à destination de l'Irlande (ou du Royaume-Uni). Dès lors, MyAir ayant choisi de se concentrer sur les vols régionaux, il semble peu probable qu'elle soit préparée à faire son entrée sur la liaison Dublin – Milan et qu'elle exerce des contraintes concurrentielles suffisantes sur la nouvelle entité. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet ne peut pas non plus être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et crédible sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. En outre, easyJet est basée à l'aéroport entièrement coordonné de Milan Malpensa qui est encombré aux heures de pointe. Il convient également de noter que lorsque easyJet a établi une base à Milan en mars 2006 et ouvert plusieurs nouvelles liaisons, aucune d'entre elles n'était en concurrence avec Ryanair¹²¹⁹. Par ailleurs, si l'on tient compte du fait qu'easyJet n'a pas réussi à pénétrer le marché irlandais, il est peu probable qu'elle fasse son entrée sur cette liaison où (comme dans le cas des liaisons Shannon – Londres et Cork – Londres) Ryanair dispose d'une base à chaque extrémité. En

¹²¹⁶ Voir par exemple l'article de presse de la BBC News intitulé «Alitalia warns of widening losses» (Alitalia annonce des pertes en hausse) du 29/01/2007, consultable à l'adresse <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6308775.stm>, feuillet n° 13021. Les difficultés financières rencontrées par la compagnie Alitalia sont également attestées par les documents internes de Ryanair dans lesquels figure le commentaire suivant: «Alitalia a été en faillite pratiquement tout au long de ces 20 dernières années». Voir le document du conseil n° 1, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du 14 décembre 2006 (feuillet n° 629).

¹²¹⁷ Voir le site www.flyairone.it, feuillet n° 13021.

¹²¹⁸ Voir le site www.myair.com, feuillet n° 13022.

¹²¹⁹ Pour plus de détails, voir la section 7.8.

autre, jusqu'à 50 % des passagers empruntant cette liaison viennent d'Irlande¹²²⁰ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (tels qu'Alitalia, easyJet et, en particulier, Air One et MyAir, moins connus en dehors de l'Italie), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Il convient également de souligner qu'avec 4 appareils de Ryanair basés à Milan Bergamo, la nouvelle entité aurait l'avantage de disposer de bases aux deux extrémités de la liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Pour finir, à l'exception des parties, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur la liaison Dublin – Milan au cours des dernières années.

1012. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. Par ailleurs, l'enquête menée sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé aux aéroports de Dublin ou de Milan. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Milan.
1013. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Milan.

Dublin – Paris

1014. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Paris s'est élevé à [800 000 – 850 000]* et, au total, environ 83 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de [0-10 %]* par rapport à 2005 et s'est montré plutôt stable les années précédentes. Par conséquent, la liaison peut être considérée comme relativement bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹²²¹, ce que reconnaît également Ryanair¹²²², on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹²²³, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements

¹²²⁰ D'après Ryanair, environ [35-50]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [45-60]* % de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965). Par ailleurs, d'après les données communiquées par le DOT, la proportion de passagers provenant de la destination sur cette liaison en 2005 s'élevait à [25-35 %]* – voir les observations du DOT du 8 février 2007, p. 9, feuillet n° 6230.

¹²²¹ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

¹²²² Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹²²³ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1015. Pour la liaison Dublin – Paris, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 16 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Beauvais (BVA) et Aer Lingus environ 21 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport Paris Charles de Gaulle (CDG). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande, de même que l'aéroport de Paris Orly (ORY)¹²²⁴. Le nombre de rotations prévu pour la saison estivale 2007 reste le même pour Ryanair et Aer Lingus. Outre les parties à la concentration, CityJet exploite un service entre Dublin et l'aéroport de Paris CDG qui assure environ 46 rotations hebdomadaires. Il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant tenté de faire son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.
1016. Les parts de marché des parties à la concentration et de CityJet, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant. Toutefois, il y a lieu de relever que CityJet transporte une large proportion de passagers prenant une correspondance à Paris CDG pour des vols moyen-courriers et long-courriers exploités par Air France. En revanche, Ryanair et Aer Lingus ne transportent quasiment que¹²²⁵ des passagers empruntant des vols de point à point. Dès lors, conformément à la définition du marché en cause et dans un souci de mieux refléter la situation concurrentielle sur ce marché (et de la distinguer, par exemple, des vols entre Dublin et New York via Paris), il convient également de calculer la part de marché sans les passagers en transit, indiquée dans la dernière colonne du tableau.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés	
		Hiver 2006/2007	Été 2007	Été 2006 - tous passagers	Été 2006 - passagers en transit exclus
Ryanair	BVA	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[30-40 %]*	[40-50 %]*
Aer Lingus	CDG	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[20-30 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		[60-70 %]*	[60-70 %]*	[60-70 %]*	[80-90 %]*
CityJet	CDG	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[10-20 %]*

1017. Par conséquent, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de trois à deux le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Paris et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché, notamment parce que seuls les passagers empruntant

¹²²⁴ Voir la section 6.3.

¹²²⁵ Ryanair n'a transporté aucun passager en transit tandis que la proportion de passagers en transit sur les vols Aer Lingus à destination de Paris CDG était négligeable (pendant l'été 2006, elle ne s'élevait qu'à environ [0-10 %]* du nombre total de passagers transportés, voir la réponse d'Aer Lingus du 20/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 4122).

les vols de point à point doivent être pris en compte¹²²⁶. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹²²⁷. Même si CityJet dessert le même aéroport parisien qu'Aer Lingus, son modèle économique se distingue clairement de ceux d'Aer Lingus et de Ryanair. CityJet, filiale à 100 % d'Air France, a pour principal objectif d'alimenter les vols moyen-courriers et long-courriers d'Air France au départ de Paris CDG. À cette fin, CityJet exploite un service à fréquence élevée dont les horaires s'adaptent aux vagues de départ et d'arrivée d'Air France à Paris CDG. Concernant les passagers empruntant des vols de point à point, CityJet se concentre sur la clientèle d'affaires plus rentable. CityJet exploite des appareils nettement plus petits que ceux de Ryanair et Aer Lingus¹²²⁸ et ne serait donc pas en mesure de leur opposer une concurrence effective pour les segments de clientèle à bas pris. Par ailleurs, l'enquête menée par la Commission auprès des clients confirme le fait que les parties à la concentration sont les concurrents les plus proches sur cette liaison. D'après l'enquête, 37,2 % des clients de Ryanair considéraient Aer Lingus comme une solution alternative (même si Ryanair a pour destination un autre aéroport) et seuls 4,3 % d'entre eux envisageaient de recourir à une autre compagnie aérienne, notamment CityJet. Inversement, 25,9 % des passagers d'Aer Lingus considèrent Ryanair comme une solution alternative, tandis que seuls 11,1 % des passagers opteraient pour une autre compagnie aérienne¹²²⁹. Dès lors, la concentration aurait pour effet d'éliminer la rivalité concurrentielle existant entre les parties à la concentration, laquelle est une source de concurrence importante sur cette liaison, notamment en ce qui concerne les passagers empruntant des vols de point à point entre Dublin et Paris, principale cible de Ryanair et Aer Lingus.

1018. La liaison Dublin – Paris est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Par ailleurs, la liaison Dublin – Paris est très chargée, tant en ce qui concerne le nombre de passagers que le nombre total de fréquences exploitées par les parties à la concentration. Dès lors, toute nouvelle entrée sur cette liaison devrait se faire à grande échelle en termes de capacités de places et de fréquences exploitées pour exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Il est important pour sa compétitivité que toute compagnie aérienne active sur cette liaison attire une certaine proportion de clients d'affaires ou de passagers plus sensibles au facteur temps¹²³⁰ en proposant des vols à toutes les heures de pointe de la journée. Pour

¹²²⁶ Voir l'arrêt du TPI du 14 décembre 2005, affaire T-210/01 – *General Electric/Commission*, Rec. II, p. 5575, point 115, et Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 05.02.2004, p. 5, point 17.

¹²²⁷ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²²⁸ Sur cette liaison, CityJet exploite des appareils BAe 146 comprenant 93 places assises, contre des appareils de 174 places assises pour Aer Lingus et de 189 places assises pour Ryanair.

¹²²⁹ Pour de plus amples détails sur l'étude réalisée auprès des consommateurs, voir les annexes I et II.

¹²³⁰ On constate que Ryanair elle-même transporte un nombre important de clients sensibles au facteur temps sur cette liaison, puisque [0-15 %]* des réservations effectuées sur les vols Ryanair de cette liaison sont réalisées dans les 7 jours précédant le vol, à un prix en général plus élevé que celui des réservations effectuées plus tôt. Concernant Aer Lingus, [0-15 %]* % des passagers empruntant cette liaison effectuent

cette raison, la capacité limitée de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., ainsi que les contraintes liées aux créneaux horaires aux aéroports entièrement coordonnés de Paris CDG et Paris Orly constituent une autre barrière importante à l'entrée¹²³¹. L'aéroport de Beauvais, qui n'est pas soumis à des contraintes de capacités, est substituable aux deux aéroports parisiens du côté de la demande mais dans une moindre mesure du côté de l'offre. Dès lors, ce sont en particulier les compagnies aériennes qui alimentent leur plate-forme (comme Air France/CityJet) ou qui ont une base (comme easyJet) à l'aéroport de Paris CDG ou Paris Orly qui auraient en général plus de difficultés à faire démarrer leurs activités depuis l'aéroport de Beauvais. Par ailleurs, la liaison Dublin – Paris est bien développée, ce qui rend plus difficile encore l'entrée d'un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.

1019. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur la liaison Dublin – Paris si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants ont une base ou une plate-forme dans les aéroports parisiens: Air France/CityJet avec plus de 70 appareils basés à Paris CDG et Paris Orly, easyJet avec 5 appareils basés à Paris Orly. Toutefois, d'après l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer des contraintes concurrentielles suffisantes en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Comme indiqué précédemment, les vols actuellement exploités par Air France/CityJet visent essentiellement à alimenter les vols d'Air France et les passagers d'affaires empruntant des vols de point à point. Même si ces transporteurs parvenaient à prendre davantage de passagers plus rentables à l'entité issue de la concentration, il est peu probable qu'ils seraient en mesure d'exercer une contrainte concurrentielle significative sur celle-ci en ce qui concerne la majeure partie de ses clients. Par ailleurs, si l'on tient compte de la taille plus petite des appareils exploités par CityJet et des contraintes de capacités à Dublin ainsi qu'à Paris CDG et Paris Orly, il est peu probable qu'une extension des activités d'Air France/CityJet puisse exercer des contraintes significatives sur l'entité issue de la concentration et soit en mesure d'offrir une solution alternative à bas pris pour les clients de Ryanair/Aer Lingus. Comme expliqué plus en détail à la section 7.8., easyJet ne peut pas non plus être considérée comme un nouvel arrivant potentiel et crédible sur cette liaison, tant à court qu'à moyen terme. De plus, easyJet est basé à l'aéroport coordonné de Paris Orly et devrait, pour faire son entrée sur la liaison Dublin – Paris avec un nombre suffisant de fréquences, sacrifier une partie importante des créneaux horaires qu'elle utilise pour d'autres liaisons. En outre, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹²³², ce qui signifie que tout nouvel arrivant devrait pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en

leur réservation dans les 7 jours précédant le vol (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹²³¹ Voir la réponse d'Aéroports de Paris du 16/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 22149, ainsi que www.cohor.org.

¹²³² D'après Ryanair, environ [50-65]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, ce qui correspond également aux chiffres communiqués pour Aer Lingus (qui réalise [60-75]* % de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965) et pour la liaison dans son ensemble (d'après les données communiquées par le DOT, la proportion de passagers en provenance de France transportés sur cette liaison en 2005 s'élevait à seulement [20-30 %]* – voir les observations du DOT du 8 février 2007, p. 9, feuillet n° 6230).

provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (notamment easyJet), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1020. Comme expliqué en détail aux sections 7.3 et 7.8, l'autre transporteur concurrent basé à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) ne constitue pas un nouvel arrivant potentiel et probable sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à l'un des aéroports parisiens. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Paris.
1021. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait de manière significative la concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Paris.

Dublin – Poznan

1022. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Poznan s'est élevé à [50 000 – 100 000]* et, au total, environ 5 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par les parties à la concentration. Les vols réguliers sur cette liaison n'ont débuté qu'en avril 2006, lorsque Ryanair et Aer Lingus ont commencé à assurer la desserte entre Dublin et Poznan. La liaison peut être considérée comme relativement nouvelle et dynamique, notamment au vu du trafic croissant entre la Pologne et l'Irlande lié aux immigrants. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹²³³, ce que reconnaît également Ryanair¹²³⁴, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹²³⁵, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.
1023. Pour la liaison Dublin – Poznan, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent sur les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007 et la saison estivale 2007, Ryanair assurait environ 3 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Poznan (POZ) et Aer Lingus 2 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Outre les parties à la concentration, il n'y a pas d'autre compagnie

¹²³³ Selon les données de l'Autorité de l'aéroport de Dublin, aucun vol charter n'a été assuré sur cette liaison en 2006.

¹²³⁴ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹²³⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

aérienne concurrente sur cette liaison et aucun nouvel arrivant n'a fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1024. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant ¹²³⁶.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	POZ	[60-70 %]*	[60-70 %]*	[60-70 %]*
Aer Lingus	POZ	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

1025. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Poznan et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. Par conséquent, la concentration éliminerait toute concurrence sur cette liaison¹²³⁷.

1026. La liaison Dublin – Poznan est soumise aux barrières à l'entrée générales décrites à la section 7.8., même si, au vu du nombre limité de fréquences et de la proportion moins importante de passagers sensibles au facteur temps, l'encombrement de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe ne constitue peut-être pas, en tant que tel, une importante barrière à l'entrée. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Toutefois, aucune compagnie aérienne concurrente n'est basée à l'aéroport de Poznan. Même si Ryanair fait valoir que le vol pourrait être exploité en W¹²³⁸, une nouvelle entrée dans ces conditions est moins probable et moins efficace, comme expliqué à la section 7.8.2. Par ailleurs, baser un appareil à Poznan uniquement pour desservir la liaison Dublin – Poznan ne semble pas plausible et dépendrait donc également des autres liaisons pouvant éventuellement être desservies par cet appareil au départ de Poznan. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison.

¹²³⁶ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹²³⁷ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²³⁸ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 760.

1027. Ryanair fait valoir que Wizzair est bien établie à l'aéroport de Poznan¹²³⁹. Wizzair est une compagnie aérienne à prestations minimales implantée principalement en Hongrie et en Pologne. Elle dessert plusieurs destinations européennes. Toutefois, mis à part les deux liaisons récemment ouvertes à destination de Cork au départ de Katowice et Gdansk (liaisons sur lesquelles aucune des parties à la concentration n'est active), la compagnie n'exploite aucun vol à destination de Dublin, et il n'existe aucun exemple de ce transporteur ayant fait son entrée au cours des dernières années sur une paire de villes ou une paire d'aéroports intra-européenne déjà desservie par Ryanair¹²⁴⁰. Il est donc difficile de savoir dans quelle mesure cette compagnie serait en mesure et disposée à faire son entrée et à exercer une contrainte concurrentielle efficace sur la nouvelle entité sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Poznan. Même si certains opérateurs déjà présents sur les liaisons entre la Pologne et l'Irlande, notamment SkyEurope, pouvaient potentiellement faire leur entrée sur la liaison, l'enquête menée sur le marché a indiqué¹²⁴¹ que cette entrée face à la nouvelle entité apparaît peu probable, notamment au vu de la forte position dont jouit la nouvelle entité sur la liaison et de la réputation de Ryanair quant à sa réaction face aux nouveaux arrivants.
1028. Ryanair soutient également que la liaison jouit «*déjà d'une campagne de commercialisation et de promotion considérable réalisée par EI [Aer Lingus] et FR [Ryanair] (cette dernière sur le site internet de voyage le plus populaire en Europe), ce qui signifie que tout nouvel arrivant n'aurait pas de frais supplémentaires à encourir pour promouvoir la liaison ou la faire connaître auprès du public*»¹²⁴². Toutefois, cela signifie également que tout nouvel arrivant devrait pour le moins s'aligner sur cette campagne de commercialisation et de promotion de grande envergure pour attirer un nombre suffisant de passagers en vue que ceux-ci achètent ses billets sur son site ou par le biais d'autres réseaux de distribution et non sur le site internet de l'entité issue de la concentration. Par conséquent, même si la liaison jouit d'une croissance relativement dynamique, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Poznan.
1029. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait de manière significative la concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Poznan.

Dublin – Riga

1030. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Riga s'est élevé à [150 000 – 200 000]* et, au total, jusqu'à 15 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par des transporteurs réguliers. Les vols réguliers sur cette liaison n'ont débuté qu'en avril 2004,

¹²³⁹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 755.

¹²⁴⁰ Voir les observations de Ryanair du 20 février 2007, «Ryanair/Aer Lingus: Position Paper on Barriers to Entry» (Ryanair/Aer Lingus: note de synthèse sur les barrières à l'entrée), feuillet n° 4135, annexe III. Il n'existe aucun exemple de Wizzair ayant fait son entrée entre avril 2003 et octobre 2006 sur une paire de villes ou une paire d'aéroports déjà desservie par Ryanair.

¹²⁴¹ Voir, en particulier, la réponse de SkyEurope du 6 décembre 2006 au questionnaire de consultation des acteurs du marché concernant les mesures correctives proposées, feuillet n° 2596, en particulier les questions 2, 3, 12 et la réponse de SkyEurope du 7 février 2007 aux questions complémentaires de la Commission, feuillet n° 2878.

¹²⁴² Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 762.

lorsque Air Baltic a commencé à assurer la desserte entre Riga et Dublin. Par la suite, Aer Lingus a commencé à assurer la desserte sur cette liaison en novembre 2005 et Ryanair en janvier 2006. Pendant cette période, le nombre total de passagers empruntant cette liaison a enregistré une forte croissance et la liaison peut être considérée comme relativement dynamique, même si l'on peut se demander s'il y aurait de la place pour un nouvel arrivant. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹²⁴³, ce que reconnaît également Ryanair¹²⁴⁴, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹²⁴⁵, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1031. Pour la liaison Dublin – Riga, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent sur les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 5 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Riga (RIX) et Aer Lingus environ 3 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Outre les parties à la concentration, Air Baltic exploitait un service entre Dublin et l'aéroport de Riga qui assure entre 4 et 7 rotations hebdomadaires. Le nombre de rotations prévu pour la saison estivale 2007 est d'environ 7 pour Ryanair, d'environ 5 pour Aer Lingus et toujours entre 4 et 7 pour Air Baltic. Mis à part les trois transporteurs actuels, aucune autre compagnie aérienne n'a fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1032. Les parts de marché des parties à la concentration et d'Air Baltic, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant¹²⁴⁶.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	RIX	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[30-40 %]*
Aer Lingus	RIX	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		[70-80 %]*	[70-80 %]*	[70-80 %]*
Air Baltic	RIX	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*

1033. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de trois à deux le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Riga et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et

¹²⁴³ Selon les données de l'Autorité de l'aéroport de Dublin, aucun vol charter n'a été assuré sur cette liaison en 2006.

¹²⁴⁴ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹²⁴⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹²⁴⁶ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché¹²⁴⁷. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹²⁴⁸. Air Baltic, qui offre un service complet à bord et propose deux classes, exploite une plate-forme à Riga et une base supplémentaire à Vilnius¹²⁴⁹. Les résultats issus de l'enquête menée sur le marché suggèrent qu'Air Baltic ne peut ni ne souhaite étendre ses activités sur la liaison pour concurrencer la nouvelle entité¹²⁵⁰. Dès lors, il est difficile de savoir dans quelle mesure Air Baltic pourrait représenter une contrainte concurrentielle crédible à court ou moyen terme pour la nouvelle entité, notamment si l'on considère que la nouvelle entité assurerait près de deux fois plus de rotations qu'Air Baltic sur la liaison Dublin – Riga pendant la saison estivale 2007. En outre, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹²⁵¹, ce qui signifie que, pour étendre ses activités, Air Baltic devrait pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Par ailleurs, l'enquête menée par la Commission auprès des clients confirme le fait que les parties à la concentration sont les concurrents les plus proches sur cette liaison. D'après l'enquête, 36,4 % des clients de Ryanair considéreraient Aer Lingus comme une solution alternative et seuls 18,2 % envisageaient de recourir à une autre compagnie aérienne, notamment Air Baltic. Inversement, 50,0 % des passagers d'Aer Lingus considèrent Ryanair comme une solution alternative, tandis que seuls 14,8 % des passagers opteraient pour une autre compagnie aérienne¹²⁵². Ryanair fait valoir que les services de Ryanair et Aer Lingus sont suffisamment différenciés en termes d'offre de produits et que les tarifs sont différents. Toutefois, au vu des constatations énoncées à la section 7.4. et du fait que les deux transporteurs desservent les mêmes aéroports sur cette liaison, il convient de déterminer ce qui est entendu par «différenciation suffisante des produits». Eu égard à la différence tarifaire, il y a lieu de souligner une nouvelle fois que les données tarifaires pour Aer Lingus communiquées par Ryanair dans le formulaire CO sur la base des données MIDT/OAG surestiment considérablement le tarif moyen réellement pratiqué par Aer Lingus et ne peuvent être considérées comme fiables¹²⁵³. Dès lors, la concentration aurait pour effet d'éliminer la rivalité concurrentielle existant entre les parties à la concentration, laquelle est une source de concurrence importante sur cette liaison, et il n'est pas certain que cette perte pourrait être compensée par le seul concurrent restant, Air Baltic.

¹²⁴⁷ Voir l'arrêt du TPI du 14 décembre 2005, affaire T-210/01 – *General Electric/Commission*, Rec. II, p. 5575, point 115, et Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 05.02.2004, p. 5, point 17.

¹²⁴⁸ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²⁴⁹ Voir la réponse d'Air Baltic du 15/11/2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 21855, questions 2, 3, 6 et 7.

¹²⁵⁰ Voir les observations d'Air Baltic du 15 novembre 2006, feuillet n° 21855.

¹²⁵¹ D'après Ryanair, environ [50-65]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison sont en provenance d'Irlande tandis qu'Aer Lingus réalise [60-75 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

¹²⁵² Pour de plus amples détails sur l'étude réalisée auprès des consommateurs, voir les annexes I et II.

¹²⁵³ Voir les points 797 et 798 de l'appréciation sur la liaison Dublin – Londres.

1034. La liaison Dublin – Riga est soumise aux barrières à l’entrée générales décrites à la section 7.8., même si, au vu du nombre limité de fréquences et de la proportion moins importante de passagers sensibles au facteur temps, l’encombrement de l’aéroport de Dublin aux heures de pointe ne constitue peut-être pas, en tant que tel, la plus importante barrière à l’entrée. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu’ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Toutefois, mis à par Air Baltic qui, avec environ 8 appareils basés, est déjà présente sur cette liaison, et dont le cas est évoqué au point 1033, il n’existe pas d’autre transporteur concurrent disposant d’une base à Riga. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l’aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l’enquête menée sur le marché n’a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Riga. Par conséquent, même si la liaison jouit d’une croissance relativement dynamique, les résultats de l’enquête montrent que la possibilité d’une entrée ou de l’extension des capacités des concurrents actuels n’est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Riga.
1035. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l’opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d’une position dominante sur la liaison Dublin – Riga.

Dublin – Rome

1036. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Rome s’est élevé à [250 000 – 300 000]* et, au total, 20 rotations hebdomadaires sont actuellement assurées sur cette liaison par les parties. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de moins de [0-10 %]* par rapport à 2005, la liaison pouvant donc être considérée comme bien développée. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹²⁵⁴, ce que reconnaît également Ryanair¹²⁵⁵, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l’entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹²⁵⁶, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d’événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l’année par la nouvelle entité sur cette liaison.
1037. Pour la liaison Dublin – Rome, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 10 rotations hebdomadaires à destination de l’aéroport de Rome Ciampino (CIA) et Aer Lingus environ 10 rotations hebdomadaires à destination de l’aéroport de Rome

1254 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 se situe autour de [0-10 %]*.

1255 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l’analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

1256 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

Fiumicino (FCO). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹²⁵⁷. Pour la saison estivale 2007, environ 8 rotations hebdomadaires sont prévues pour Ryanair et 11 pour Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Autrefois, cette liaison était desservie par Alitalia entre Dublin et Rome Fiumicino. Toutefois, Alitalia s'est retirée de cette liaison dès octobre 2005¹²⁵⁸ et ne propose à l'heure actuelle que des vols indirects via Paris CDG au travers d'un partage de codes avec Air France. Comme précisé dans la partie Définition du marché (section 6.5), les vols indirects ne peuvent être considérés comme constituant une partie du marché en cause dans le cas de services court-courriers¹²⁵⁹.

1038. Les parts de marché des parties à la concentration et d'Alitalia, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant¹²⁶⁰.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	CIA	[50-60 %]*	[40-50 %]*	[50-60 %]*
Aer Lingus	FCO	[40-50 %]*	[50-60 %]*	[40-50 %]*
CUMULÉ		100%	100%	[90-100 %]*
Alitalia	FCO	-	-	[0-10]* %

1039. Alitalia s'étant retirée de la liaison, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Rome et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par

¹²⁵⁷ Voir la section 6.3.

¹²⁵⁸ Il faut noter que, pendant l'été 2006, Alitalia proposait de nouveau des vols directs entre Dublin et Rome, ceux-ci étant toutefois limités au samedi et au dimanche et ne représentant qu'environ [0-10 %]* du total des passagers transportés pendant l'été 2006. Cependant, Alitalia ne propose aucun vol direct régulier entre Dublin et Rome pour l'été 2007 (voir: www.dublinairport.com, feuillet n° 13022).

¹²⁵⁹ En l'occurrence, tandis que les vols directs de Ryanair et Aer Lingus durent environ 3 heures ou moins, les vols indirects d'Alitalia durent en général entre 5 et 8 heures en fonction de la correspondance à Paris CDG (voir les informations sur les horaires de vols sur le site internet de l'aéroport de Dublin www.dublinairport.com).

¹²⁶⁰ La proportion de passagers en transit transportés sur cette liaison par Ryanair et Aer Lingus est négligeable. Même si Alitalia a transporté des passagers en transit pendant l'été 2006, il n'est pas nécessaire de procéder à un calcul distinct de la part de marché sans les passagers en transit puisque cette compagnie s'est retirée de la liaison (sans compter que sa part de marché était limitée pendant l'été 2006, même si l'on tient compte de tous les passagers).

conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹²⁶¹.

1040. La liaison Dublin – Rome est soumise aux barrières à l’entrée générales décrites à la section 7.8. En ce qui concerne, notamment, les problèmes d’accès aux infrastructures aéroportuaires, il convient de relever que les aéroports de Rome Fiumicino et Rome Ciampino sont des aéroports coordonnés au sens du Règlement sur les créneaux horaires même si aucun d’eux ne semble soumis à des contraintes de capacité importantes¹²⁶². Toutefois, la capacité limitée de l’aéroport de Dublin aux heures de pointe, décrite plus en détail à la section 7.8., cet élément constituerait une nouvelle barrière à l’entrée pour l’exploitation d’un nombre suffisant de fréquences. Par ailleurs, la liaison Dublin – Rome est bien développée, ce qui rend d’autant plus difficile l’entrée d’un nouveau transporteur disposant de capacités supplémentaires.
1041. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur la liaison Dublin – Rome si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu’ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les transporteurs concurrents suivants ont une base ou une plate-forme dans les aéroports de Rome Fiumicino et Rome Ciampino: Alitalia avec plus de 18 appareils basés, Air One avec environ 10 appareils basés. Toutefois, d’après l’enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer des contraintes concurrentielles suffisantes en cas d’augmentation des prix par l’entité issue de la concentration. Étant donné la situation financière actuelle¹²⁶³ d’Alitalia qui s’est récemment retirée de la liaison Dublin – Rome (ainsi que de la liaison Dublin – Milan, voir les points 1006 et suivants), il semble peu probable qu’Alitalia constitue un nouvel arrivant potentiel et crédible sur la liaison Dublin – Rome, tant à court qu’à moyen terme, susceptible de compenser la perte de concurrence entre Ryanair et Aer Lingus. En outre, Alitalia est un transporteur en réseau offrant un service complet à bord qui, en tout état de cause, ne constituerait pas un proche concurrent des parties à la concentration puisque sa structure de coûts est différente et que la compagnie a donc moins de possibilités de proposer des tarifs bas. En ce qui concerne Air One, son activité est plus particulièrement tournée vers les liaisons intérieures italiennes et entre l’Italie et des destinations de vacances méditerranéennes. Même si elle exploite également des vols vers certaines villes européennes (comme Londres-City, Paris ou Copenhague), ses activités sont clairement centrées sur l’Italie et l’Europe méridionale. Air

¹²⁶¹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n’existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l’un sur l’autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d’Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²⁶² Voir la réponse d’ADR du 22/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports, feuillet n° 22732.

¹²⁶³ Voir par exemple l’article de presse de la BBC News intitulé «Alitalia warns of widening losses» (Alitalia annonce des pertes en hausse) du 29/01/2007, consultable à l’adresse <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6308775.stm>, feuillet n° 13021. Les difficultés financières rencontrées par la compagnie Alitalia sont également attestées par les documents internes de Ryanair dans lesquels figure le commentaire suivant: «Alitalia a été en faillite pratiquement tout au long de ces 20 dernières années». Voir le document du conseil n° 1, en préparation du conseil d’administration de Ryanair Holdings plc du 14 décembre 2006 (feuillet n° 629).

One est en outre un transporteur offrant un service complet à bord et une classe affaires sur ses liaisons internationales ainsi que des vols en partage de codes avec Lufthansa et d'autres transporteurs en réseau. Dès lors, Air One ne peut être considérée comme un nouvel arrivant potentiel sur la liaison Dublin – Rome, susceptible d'exercer des contraintes concurrentielles suffisantes sur l'entité issue de la concentration. Ryanair fait également valoir que Centralwings dessert Ciampino depuis sa base à l'aéroport de Cracovie et que rien ne l'empêche d'exploiter une liaison en W Cracovie-Rome-Dublin-Rome-Cracovie si cela devenait rentable¹²⁶⁴. Toutefois, comme expliqué à la section 7.8.2., une nouvelle entrée dans ces conditions est moins probable et moins efficace. De plus, compte tenu de la longueur de la liaison en W évoquée, on peut également douter qu'elle puisse être exploitée sans qu'il soit nécessaire de changer d'équipage du fait des restrictions liées à l'emploi de ce dernier¹²⁶⁵. En outre, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹²⁶⁶ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (tels qu'Alitalia et, en particulier, Air One, moins connu en dehors de l'Italie), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Il convient également de souligner qu'avec 5 appareils Ryanair basés à Rome Ciampino, l'entité issue de la concentration aurait l'avantage de disposer d'une base à chaque extrémité de cette liaison, ce qui lui offrirait une plus grande souplesse et lui permettrait de réduire les coûts. Enfin, mis à part l'arrivée de Ryanair en mars 2003, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait (ou ayant même tenté de faire) son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1042. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Rome Fiumicino/Rome Ciampino. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Rome.

1043. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait de manière significative la concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Rome.

¹²⁶⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 776.

¹²⁶⁵ Même en supposant un temps de rotation court, de 40 minutes, environ 12 heures au total seraient nécessaires à l'appareil et à l'équipage pour revenir à leur base de Cracovie (le temps de vol est d'environ 3 heures entre Dublin et Rome et d'environ 2 heures entre Rome et Cracovie – voir www.dublinairport.com et www.adr.it, feuillet n° 13022).

¹²⁶⁶ D'après Ryanair, environ [60-75 %]* des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, ce qui correspond également aux chiffres communiqués pour Aer Lingus (qui réalise [60-75 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965) et pour la liaison dans son ensemble (d'après les données fournies par le DOT, la proportion de passagers en provenance d'Italie transportés sur cette liaison en 2005 s'élevait à seulement [20-30%]* % voir les observations du DOT du 8 février 2007, p. 9, feuillet n° 6230).

Dublin – Salzbourg

1044. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Salzbourg s’est élevé à [0 – 50 000]*. Puisque Aer Lingus n’a débuté ses activités sur cette liaison qu’en décembre 2005 et Ryanair en avril 2004, et qu’auparavant aucun transporteur régulier n’y était présent, il s’agit d’une liaison relativement récente. Au total, les parties à la concentration assurent actuellement sur cette liaison environ 6 rotations hebdomadaires pendant la saison hivernale et environ 3 pendant la saison estivale. La liaison est relativement peu importante en ce qui concerne le nombre total de passagers et, compte tenu de l’arrivée récente d’Aer Lingus et de Ryanair, on peut se demander si tout nouvel arrivant pourrait s’implanter de manière significative sur cette liaison. À l’heure actuelle, Ryanair exploite la liaison tout au long de l’année tandis qu’Aer Lingus ne l’exploite que pendant la saison hivernale. Ryanair fait valoir que les compagnies charters sont très présentes sur cette liaison pendant la saison hivernale¹²⁶⁷. Pour cette raison et compte tenu, également, du caractère saisonnier des vols proposés par Aer Lingus, les éventuelles contraintes concurrentielles exercées par les vols charters sur la nouvelle entité sont analysées plus en détail au paragraphe 1048.
1045. Sur la liaison Dublin – Salzbourg, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols d’aéroport à aéroport, mais uniquement pendant la saison hivernale. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 3 rotations hebdomadaires à destination de l’aéroport de Salzbourg (SZG) et Aer Lingus environ 3 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Tandis que les rotations hebdomadaires prévues pour la saison estivale 2007 restent les mêmes pour Ryanair, Aer Lingus ne prévoit aucun vol régulier pour cette même période. Mis à part les parties, aucun autre transporteur régulier n’est présent sur cette liaison et aucun n’y était actif lors de l’arrivée d’Aer Lingus en décembre 2005. À l’exception des parties à la concentration, aucune autre compagnie aérienne n’a fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années¹²⁶⁸.
1046. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant¹²⁶⁹.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au
		Hiver	Été 2007	

¹²⁶⁷ Les données de la DAA confirment également que la proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 était de [30-40 %]* et même plus élevée pendant la saison hivernale 2005/2006. Il convient toutefois de noter que Ryanair n’a fait son entrée sur cette liaison qu’en avril 2006 et que ce chiffre comprend tous les passagers transportés par des compagnies charters, c’est-à-dire ceux ayant acheté un séjour de vacances à forfait comme ceux ayant acheté un billet sec. Comme expliqué plus en détail ci-dessous, la proportion des ventes de billets secs est considérablement moins élevée.

¹²⁶⁸ Il convient de noter que, d’après les données de la DAA, Aero Lloyd a effectué quelques vols, semi-réguliers du moins, marqués par plusieurs interruptions entre 1999 et 2002. Aero Lloyd était à l’origine une compagnie charter, qui a cessé ses activités en octobre 2003 (voir http://en.wikipedia.org/wiki/Aero_Lloyd, feuillet n° 13022).

¹²⁶⁹ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n’est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

		2006/2007		cours de l'été 2006
Ryanair	SZG	[50-60 %]*	100 %	100 %
Aer Lingus	SZG	[40-50 %]*	-	-
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

1047. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Salzbourg et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹²⁷⁰.

1048. En règle générale, les compagnies aériennes de charters ne sont pas considérées comme des concurrents importants pour Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent¹²⁷¹. Les vols charters ayant toutefois représenté une part importante des passagers transportés sur la liaison Dublin – Salzbourg pendant la saison hivernale 2005/2006, et compte tenu des arguments contraires soulevés par Ryanair concernant cette liaison, la Commission a cherché à déterminer si lesdites compagnies charters pouvaient exercer une contrainte concurrentielle sur les parties à la concentration en ce qui concerne la liaison Dublin – Salzbourg. Il convient toutefois de noter que Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en janvier 2006 et qu'il est donc probable que la part du trafic charter soit inférieure à celle de la saison hivernale 2005/2006. Si l'on tient compte de la capacité ajoutée par Ryanair (et même en supposant, de manière hypothétique, que l'entrée de Ryanair ne soustrait aucun passager aux compagnies aériennes), la part du trafic charter total se situerait autour de 35 % pendant la saison hivernale. En règle générale, les compagnies charters limitent la majeure partie de leurs activités à la période courant entre décembre et mars, même si, au cours des années passées, on a également observé un trafic de vols charters, quoique moins significatif, pendant la saison estivale, principalement entre juin et septembre. Les activités d'Aer Lingus étant également limitées à la saison hivernale, les compagnies charters sont donc la plupart du temps présentes lorsque les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent déjà. Les compagnies charters désignées ci-après sont notamment présentes sur cette liaison: Monarch, Austrian Airlines, Thomas Cook Airline, Transavia et Flightline¹²⁷². Toutefois, d'après l'attribution des créneaux horaires pour la saison hivernale 2006/2007 communiquée par Ryanair, toutes ces compagnies charters assurent leurs vols seulement le samedi, tandis que Ryanair et Aer Lingus proposent des vols le mardi, le jeudi et le samedi, offrant ainsi beaucoup plus de souplesse. L'enquête sur le marché a en outre révélé que la grande majorité des places des compagnies charters ne sont pas vendues séparément mais dans le cadre de vacances

¹²⁷⁰ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²⁷¹ Voir la section 6.7.

¹²⁷² D'après les données de la DAA, ces compagnies charters représentaient plus de 95 % des passagers de vols charters en 2006.

à forfait. Elles sont donc vendues aux clients finals par des voyagistes et non par les compagnies elles-mêmes¹²⁷³. Même si Ryanair mentionne, par exemple, les observations de FirstChoice et affirme qu'elle propose des «billets secs» sur le marché irlandais¹²⁷⁴, il y a lieu d'ajouter que FirstChoice vend seulement 3 % de ses billets sous la forme de billets secs en Irlande et que 97 % de ses billets sont vendus dans le cadre de vacances à forfait¹²⁷⁵. Aucun élément ne laisse supposer que la situation serait différente sur cette liaison spécifique. Dès lors, seule une proportion très limitée de la part (environ 35 %) du trafic charter total sur cette liaison pendant la saison hivernale constituait des billets secs. Aucune de ces compagnies charters n'offrait la possibilité de réserver un vol sec Dublin – Salzbourg sur son site internet, même s'il est possible de le faire sur le site internet de certains voyagistes vendant leurs billets en Irlande¹²⁷⁶. La plupart des compagnies charters vendent leurs billets aux voyagistes qui les vendent ensuite soit dans le cadre de vacances à forfait (ce qui signifie que c'est en général le voyagiste et non la compagnie charter qui décide des liaisons exploitées et des dates¹²⁷⁷) soit, dans une moindre mesure, comme des billets secs. En outre, si l'on considère le déclin du marché des charters irlandais en général et la baisse du nombre de passagers sur cette liaison en particulier¹²⁷⁸, la probabilité de voir arriver de nouvelles compagnies charters ayant une offre plus diversifiée est faible¹²⁷⁹. Par conséquent, puisque seule une petite proportion de la part (environ 35 %) du trafic charter total pendant la saison hivernale serait constituée de billets secs et si l'on tient compte de la différence entre les produits vendus aux clients finals et des réseaux de distribution utilisés (voyagistes), ainsi que de la souplesse limitée des vols charters, les compagnies charters ne peuvent pas être considérées comme représentant une contrainte concurrentielle significative pour la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Salzbourg.

1049. La liaison Dublin – Salzbourg est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne constitue pas la barrière à l'entrée la plus significative pour cette liaison étant donné que les vols vers les destinations de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées. Par ailleurs, il est

¹²⁷³ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters, questions 3, 6 et 8, ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters, questions 2, 4 et 5.

¹²⁷⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 784.

¹²⁷⁵ Voir la réponse de FirstChoice du 05/03/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n° 4916, question 4.

¹²⁷⁶ Comme sur www.falconholidays.ie, www.panoramaholidays.ie, www.steintravel.ie, www.cassidytravel.ie ou www.joewalshstour.ie. Toutefois, étant donné la décision récemment rendue par l'*Office of Fair Trading* du RU concernant la concentration Flybe/BA Connect, il est important de souligner que la situation est différente au RU où plusieurs de ces compagnies charters vendent des billets secs directement sur leur site internet (et non par le biais de voyagistes). À titre d'exemple, MyTravel Airways (<http://www.mytravel.com>), First Choice Airways (<http://www.firstchoice.co.uk>) et Thomas Cook Airlines (www.flythomascook.com) offrent la possibilité, sur leur site internet, de réserver des vols secs au départ d'un certain nombre d'aéroports britanniques vers diverses destinations de vacances. Il y a lieu de souligner que même Austrian Airlines, qui dispose d'un système de réservation en ligne pour ses services réguliers, ne propose pas de vols directs Dublin – Salzbourg sur son site internet.

¹²⁷⁷ Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters.

¹²⁷⁸ D'après les données communiquées par l'Autorité aéroportuaire de Dublin, le nombre total de passagers transportés par des compagnies charters sur la liaison Dublin – Salzbourg a connu une légère baisse de [0-10 %]* entre 2005 et 2006.

¹²⁷⁹ Voir également le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice du 8 mars 2007, feuillet n° 6170, les réponses des compagnies charters au questionnaire adressé aux compagnies charters du 23/11/2006 et aux questions ultérieures adressées aux compagnies charters.

important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹²⁸⁰.

1050. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Ryanair fait valoir qu'Austrian Airlines dispose d'une base à Salzbourg qui contient plusieurs appareils¹²⁸¹. Toutefois, Austrian Airlines exploite seulement quatre liaisons régulières au départ de Salzbourg vers l'Autriche ou l'Allemagne¹²⁸² et n'exploite aucune liaison régulière à destination de l'Irlande. Compte tenu de ce qui précède et du fait qu'Austrian Airlines cible les activités en réseau avec un service à bord complet, elle ne peut être considérée comme un nouvel arrivant probable sur cette liaison qui aurait la capacité et la motivation nécessaires pour exercer une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration. En outre, une grande partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹²⁸³, ce qui signifie que tout nouvel arrivant devrait pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur la liaison au cours des dernières années.
1051. Étant donné le caractère saisonnier de la liaison, on peut se demander si une autre compagnie aérienne régulière trouverait rentable de faire son entrée sur la liaison Dublin – Salzbourg pour concurrencer la nouvelle entité. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Salzbourg. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Salzbourg.
1052. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait de manière significative la concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Salzbourg.

Dublin – Séville

1053. En 2006, le nombre total de passagers transportés par des compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Séville s'est élevé à [0 – 50 000]*. Il convient toutefois

¹²⁸⁰ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹²⁸¹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 782.

¹²⁸² Vienne, Linz, Francfort et Düsseldorf (voir le site www.austrian.com, feuillet n° 13022).

¹²⁸³ D'après Ryanair, environ [45-60]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [75-90 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

de noter que Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en janvier 2007 et que les passagers transportés en 2006 sont donc uniquement ceux d'Aer Lingus. Au total, les parties à la concentration assurent actuellement sur cette liaison environ 5 rotations hebdomadaires pendant la saison hivernale et environ 6 pendant la saison estivale. Aer Lingus n'ayant fait son entrée sur cette liaison qu'en mars 2005, il s'agit d'une liaison relativement nouvelle qui continue de croître. Cependant, la liaison est relativement peu importante en ce qui concerne le nombre total de passagers et, compte tenu de l'arrivée récente d'Aer Lingus et de Ryanair, il n'est pas certain que de nouveaux arrivants pourraient s'implanter de manière significative sur cette liaison. Si, en 2005 et 2006, Aer Lingus n'a exploité la liaison que pendant la saison estivale, elle l'exploite tout au long de l'année depuis octobre 2006. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est marginale¹²⁸⁴, ce que reconnaît également Ryanair¹²⁸⁵, et il n'y a donc pas lieu d'en discuter séparément puisqu'on peut exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹²⁸⁶, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1054. Sur la liaison Dublin – Séville, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait environ 3 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Séville (SVQ) et Aer Lingus environ 2 rotations hebdomadaires à destination du même aéroport. Les rotations hebdomadaires prévues pour la saison estivale 2007 restent les mêmes pour Ryanair et seront d'environ 3 pour Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Avant l'arrivée d'Aer Lingus en mars 2005, aucun transporteur régulier n'exploitait cette liaison. Mis à part l'arrivée de Ryanair en janvier 2007, aucune autre compagnie aérienne n'a fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1055. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant ¹²⁸⁷.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	SVQ	[60-70 %]*	[50-60 %]*	-**
Aer Lingus	SVQ	[30-40 %]*	[40-50 %]*	100 %
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

¹²⁸⁴ La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 se situe autour de [0-10 %]*.

¹²⁸⁵ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹²⁸⁶ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹²⁸⁷ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en janvier 2007.

1056. Dès lors, l'opération envisagée aurait pour effet de réduire de deux à un le nombre de transporteurs présents sur la liaison Dublin – Séville et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹²⁸⁸.
1057. La liaison Dublin – Séville est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne constitue pas une importante barrière à l'entrée pour cette liaison étant donné que les vols vers des destinations de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées¹²⁸⁹. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹²⁹⁰.
1058. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans l'aéroport de destination pourraient facilement faire leur entrée sur la liaison Dublin – Séville si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Toutefois, comme l'admet également Ryanair, aucun transporteur concurrent ne dispose d'une base à Séville. Il convient de noter que Clickair a indiqué qu'elle prévoyait d'établir, avant fin 2007, une base à Séville comportant 2-3 appareils¹²⁹¹. Toutefois, même si cette intention est confirmée dans les faits, il n'est pas certain que Clickair serait en mesure d'exercer des contraintes concurrentielles suffisantes sur l'entité issue de la concentration, comme précisé en détail au point 902, dans la description de la liaison Dublin – Barcelone. En particulier, Clickair ne considère pas Dublin comme un marché attrayant pour étendre ses activités, compte tenu de la position de force des parties à la concentration sur leur marché intérieur à Dublin, qui nécessiterait un investissement considérable en termes de marketing¹²⁹². En outre, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹²⁹³, ce qui signifie que tout nouvel arrivant devrait pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en

¹²⁸⁸ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹²⁸⁹ À titre d'exemple, la proportion de passagers effectuant leur réservation dans les 7 jours précédant le vol avec Aer Lingus était de [0-15 %]* (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹²⁹⁰ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹²⁹¹ Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

¹²⁹² Voir le procès-verbal de l'entretien avec Clickair du 26 mars 2007, feuillet n° 8091.

¹²⁹³ Ryanair n'ayant commencé à desservir cette liaison qu'en février 2007, il n'existe pour l'instant pas de données fiables sur la provenance de ses passagers. Toutefois, Aer Lingus réalise [75-90 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1059. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les transporteurs concurrents basés à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne constituent pas de nouveaux arrivants potentiels et probables sur cette liaison dominée par des vols vers des destinations de loisirs. De plus, l'enquête menée sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Séville. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Séville.
1060. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait de manière significative la concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Séville.

Dublin – Ténériffe

1061. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin - Ténériffe s'est élevé à [50 000 – 100 000]* et au total, environ 7 rotations hebdomadaires sont actuellement effectuées sur cette liaison par les parties. Le nombre total de passagers empruntant cette liaison a enregistré une croissance rapide au cours des dernières années, ce qui est notamment dû à l'arrivée de Spanair sur le marché en juin 2006, puis à celle de Ryanair en décembre 2006. Ryanair affirme que cette liaison connaît de fortes fluctuations saisonnières. Toutefois, malgré l'existence de pics saisonniers, cette liaison ne peut être considérée comme une liaison spécifiquement saisonnière étant donné qu'elle enregistre un trafic important tout au long de l'année, ce que confirme également la présence des compagnies charters pratiquement tout au long de l'année. On observe également que les vols charters représentaient près de [50-60 %]* du nombre total de passagers transportés sur cette liaison (vols charters et vols réguliers) en 2006¹²⁹⁴. Pour cette raison, les contraintes concurrentielles pouvant être exercées pour cette liaison par les vols charters sur la nouvelle entité sont analysées plus en détail au paragraphe 1065.
1062. Pour la liaison Dublin - Ténériffe, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007 et l'été 2007, Ryanair assurait près de 4 rotations hebdomadaires à destination de l'Aéroport de Ténériffe Nord (TFN) et Aer Lingus 3 rotations hebdomadaires à destination de l'Aéroport de Ténériffe Sud (TFS). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹²⁹⁵. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Depuis le mois de juin 2006, Spanair assurait un service entre

¹²⁹⁴ Il convient de noter que Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en décembre 2006 et que ce chiffre comprend tous les passagers transportés par des compagnies charters, c'est-à-dire ceux ayant acheté un séjour de vacances à forfait comme ceux ayant acheté un billet sec. Comme expliqué plus en détail au paragraphe 1065, la proportion des ventes de billets secs est considérablement moins élevée.

¹²⁹⁵ Voir la section 6.3.

l'aéroport de Dublin et celui de Ténériffe Sud, mais elle y a mis un terme en novembre 2006 après seulement 5 mois d'exploitation. Mise à part cette entité, aucune autre nouvelle compagnie n'a fait son entrée sur cette liaison ces dernières années. L'enquête de Commission sur le marché n'a pas non plus révélé que les vols indirects seraient utilisés par les clients dans une telle mesure qu'ils exerceraient des contraintes concurrentielles sur les parties à la concentration pour cette liaison¹²⁹⁶ qui peut être considérée comme une liaison moyen-courrier¹²⁹⁷.

1063. Les parts de marché des parties à la concentration et de Spanair, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant ¹²⁹⁸.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	TFN	[50-60 %]*	[50-60 %]*	-**
Aer Lingus	TFS	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[80-90 %]*
CUMULÉ		100%	100%	[80-90 %]*
Spanair	TFS	-	-	[10-20 %]*

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en décembre 2006.

1064. La compagnie Spanair s'étant retirée de cette liaison, l'opération envisagée réduirait de deux à un le nombre de transporteurs exploitant la liaison Dublin – Ténériffe et octroierait à la nouvelle entité une part cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹²⁹⁹.

1065. En règle générale, les compagnies aériennes de charters ne sont pas considérées comme des concurrents importants pour Ryanair et Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent¹³⁰⁰. Les vols charters concernant toutefois une proportion importante des passagers empruntant la liaison Dublin – Ténériffe et en raison des arguments contraires soulevés par Ryanair concernant cette liaison spécifique, la Commission a cherché à déterminer si lesdites compagnies charters pourraient exercer une contrainte concurrentielle sur les parties à la concentration pour la liaison Dublin – Ténériffe. Il y a lieu de noter que Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en décembre 2006, il est

¹²⁹⁶ Voir les réponses au questionnaire adressé aux concurrents le 6 novembre 2006, question 27.

¹²⁹⁷ La durée totale du vol est d'environ 4 heures et 20 minutes. Par ailleurs, la durée des vols indirects est toujours beaucoup plus longue, allant de 6 à 10 heures.

¹²⁹⁸ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹²⁹⁹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹³⁰⁰ Voir la section 6.7.

donc probable que la part du trafic charter soit inférieure à celle de 2006. Si l'on tient compte de la capacité ajoutée par Ryanair (et même en supposant, de manière hypothétique, que l'entrée de Ryanair ne soustraie aucun passager à la compagnie aérienne), la part du trafic charter total serait inférieure à 40 %. Les compagnies charters désignées ci-après sont notamment présentes sur cette liaison: Air Futura, FirstChoice Airways, Monarch Airlines et Iberworld¹³⁰¹. Il est important de noter qu'en dépit du pic enregistré au cours de la saison estivale, les compagnies charters déploient d'importantes capacités sur cette liaison tout au long de l'année. L'enquête sur le marché a toutefois révélé que la grande majorité des places des compagnies charters ne sont pas vendues séparément mais dans le cadre de vacances à forfait. Elles sont donc vendues aux utilisateurs finals par des voyagistes et non par les compagnies aériennes elles-mêmes ¹³⁰². Même si Ryanair mentionne, par exemple, les observations de FirstChoice et affirme qu'elle propose des «billets secs» sur le marché irlandais¹³⁰³, il y a lieu d'ajouter que FirstChoice vend seulement 3 % de ses billets sous la forme de billets secs en Irlande et que 97 % de ses billets sont vendus dans le cadre de vacances à forfait¹³⁰⁴. Aucun élément ne laisse supposer que la situation serait différente sur cette liaison spécifique. Dès lors, seule une très petite proportion de la part (moins de 40 %) du trafic charter sur cette liaison constituait des billets secs. Aucune de ces compagnies charters n'offrait la possibilité de réserver un vol sec Dublin – Ténériffe sur son site internet, même s'il est possible de le faire sur le site internet de certains voyagistes vendant leurs billets en Irlande¹³⁰⁵. La plupart des compagnies charters vendent leurs billets aux voyagistes qui les vendent ensuite soit dans le cadre de vacances à forfait (ce qui signifie que c'est en général le voyagiste et non la compagnie charter qui décide des liaisons exploitées et des dates¹³⁰⁶) soit, dans une moindre mesure, comme des billets secs. Il est également important de noter que les vols proposés par les compagnies charters sur cette liaison au cours de l'été 2006 étaient assurés uniquement les vendredis, samedis et dimanches¹³⁰⁷. L'entité issue de la concentration propose quant à elle des horaires de vols bien plus souples s'étalant sur toute la semaine. En outre, si l'on considère le déclin du marché des charters en Irlande, tant d'un point de vue général que sur cette liaison spécifique¹³⁰⁸, la probabilité de voir arriver de nouvelles compagnies

1301 D'après les données de la DAA, ces compagnies charters représentaient plus de 99 % des passagers de vols charters en 2006.

1302 Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters, questions 3, 6 et 8, ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters, questions 2, 4 et 5.

1303 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 696.

1304 Voir la réponse de FirstChoice du 05/03/2007 au questionnaire adressé aux compagnies charters, feuillet n° 4916, question 4.

1305 Comme sur www.falconholidays.ie, www.panoramaholidays.ie, www.steintravel.ie, www.cassidytravel.ie ou www.joewalstour.ie. Toutefois, étant donné la décision récemment rendue par l'*Office of Fair Trading* du RU concernant la concentration Flybe/BA Connect, il est important de souligner que la situation semble différente au RU où plusieurs de ces compagnies charters vendent des billets secs directement sur leur site internet (et non par le biais de voyagistes). Parmi les compagnies charters indiquées, au moins MyTravel Airways (<http://www.mytravel.com>), First Choice Airways (<http://www.firstchoice.co.uk>) et Monarch Airlines (www.flymonarch.com) proposent, sur leur site internet, de réserver des vols secs au départ d'un certain nombre d'aéroports britanniques vers diverses destinations de vacances.

1306 Voir les réponses au questionnaire adressé aux compagnies charters ainsi qu'au questionnaire II adressé aux compagnies charters.

1307 Selon les données de l'Autorité aéroportuaire de Dublin, en 2006, près de 98 % des mouvements d'avions charters ont eu lieu au cours de ces trois jours. D'après la répartition des créneaux horaires de l'hiver 2006/2007 et de l'été 2007, on peut s'attendre au même schéma cette année.

1308 Selon les données communiquées par l'Autorité aéroportuaire de Dublin, le nombre total de passagers transportés par les compagnies charters sur la liaison Dublin – Ténériffe a chuté de [10-20 %]* entre 2005 et 2006.

charters importantes, disposant d'une offre plus diversifiée, est faible¹³⁰⁹. Par conséquent, puisque seule une petite proportion de la part (moins de 40 %) du trafic charter total constituait des billets secs et si l'on tient compte de la différence entre les produits vendus aux clients finals et du réseau de distribution utilisé (voyagistes), ainsi que de la souplesse limitée des vols charters, les compagnies charters ne peuvent pas être considérées comme représentant une contrainte concurrentielle significative pour la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Ténériffe.

1066. La liaison Dublin – Ténériffe est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne constitue pas une barrière à l'entrée significative sur cette liaison étant donné que les vols à destination des lieux de vacances, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas nécessairement des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées. En outre, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement des créneaux horaires existants de l'aéroport de Dublin constitue une barrière à l'entrée significative pour ces dernières.¹³¹⁰ Par ailleurs, la grande majorité des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹³¹¹ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande.
1067. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. D'après Ryanair, aucune compagnie aérienne régulière disposant actuellement d'une base à Ténériffe n'est en mesure d'entrer sur ce marché. L'enquête sur le marché a révélé que Spanair possède une base à Ténériffe¹³¹². Spanair est une compagnie de vols réguliers offrant un service à bord complet et proposant des vols charters. Elle fait partie de Star Alliance. Même si cette compagnie a prévu de se développer de manière considérable dans les années à venir (elle a pour objectif de «devenir la première compagnie aérienne des déplacements d'affaires»), son plan d'expansion porte essentiellement sur la ville de Barcelone¹³¹³. Par ailleurs, Spanair a commencé à exploiter la liaison Dublin - Ténériffe au mois de juin 2006, mais y a mis un terme (ainsi qu'aux liaisons Dublin – Barcelone et Dublin – Madrid) après seulement 5 mois d'exploitation. Il semble par conséquent peu probable que Spanair constitue un arrivant potentiel crédible, susceptible de concurrencer la nouvelle entité sur cette liaison. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les

¹³⁰⁹ Voir également le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice du 8 mars 2007, feuillet n° 6170, les réponses des compagnies charters au questionnaire adressé aux compagnies charters du 23/11/2006 et aux questions ultérieures adressées aux compagnies charters.

¹³¹⁰ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

¹³¹¹ D'après Ryanair, près de [50-65]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [75-90 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

¹³¹² Voir la réponse de Spanair en date du 16 février 2007 aux questions complémentaires de la Commission, feuillet n° 3734, question 5.

¹³¹³ Voir le site <http://www.spanair.com/web/en-gb/About-Spanair/Letter-from-our-President/>, feuillet n° 13021.

compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. L'enquête sur le marché n'a par ailleurs identifié aucun éventuel nouvel arrivant sur cette liaison ne disposant pas d'une base à Dublin ou à Ténériffe. Il n'existe par ailleurs aucun autre exemple de transporteur ayant fait une entrée durable sur cette liaison, susceptible d'exercer des contraintes concurrentielles effectives sur Ryanair et Aer Lingus. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Ténériffe.

1068. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Ténériffe.

Dublin – Toulouse/Carcassonne

1069. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne s'est élevé à [100 000 – 150 000]* et les parties assurent actuellement au total près de 4 rotations hebdomadaires pendant la saison hivernale et environ 10 pendant la saison estivale sur cette liaison. En 2006, le nombre total de passagers transportés sur cette liaison a augmenté de [40-50 %]* par rapport à l'année 2005, ce qui est probablement dû, également, au fait que Ryanair a ouvert cette liaison seulement au mois d'avril 2005. Même si cette liaison est relativement récente et a enregistré une croissance rapide au cours des dernières années, on peut se demander si tout nouvel arrivant pourrait s'implanter de manière significative sur cette liaison. Ryanair exploite actuellement cette liaison toute l'année tandis qu'Aer Lingus ne propose des vols que l'été. Ryanair soutient que les compagnies charters sont très présentes sur cette liaison pendant la saison hivernale. Cependant, étant donné que les chevauchements entre les vols des parties à la concentration se limitent, sur cette liaison, à la saison estivale et que la présence des compagnies charters est marginale pendant cette même période¹³¹⁴, les éventuelles contraintes concurrentielles exercées par les compagnies charters ne nécessitent pas une analyse distincte¹³¹⁵ puisqu'on peut exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹³¹⁶, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1070. Sur cette liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent pour les vols de ville à ville et uniquement pendant la saison estivale. Pendant la saison hivernale 2006/2007 et l'été 2007, Ryanair assurait près de 4 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Carcassonne (CCF), contre aucune pour Aer Lingus. Le nombre de rotations hebdomadaires prévues par Ryanair pendant l'été est de 6, tandis qu'Aer Lingus prévoit d'assurer 4 rotations hebdomadaires vers

¹³¹⁴ Selon les données de la DAA, la proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (vols réguliers et charters) transportés sur cette liaison au cours de l'été 2006 s'est élevée à peine à [0-10 %]*.

¹³¹⁵ En outre, la présence des charters reste très limitée même au niveau annuel, représentant [0-10 %]* du trafic total de l'année 2006.

¹³¹⁶ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

l'aéroport de Toulouse Blagnac (TLS). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹³¹⁷. À l'exception des parties à la concentration, aucune autre compagnie aérienne régulière n'est présente sur cette liaison et celle-ci ne comportait aucun autre transporteur lors de l'entrée d'Aer Lingus en octobre 2003. Mis à part les parties à la concentration, aucune autre nouvelle compagnie n'a fait son entrée sur cette liaison ces dernières années.

1071. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant ¹³¹⁸.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	CCF	100 %	[60-70 %]*	[60-70 %]*
Aer Lingus	TLS	-	[30-40 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

1072. L'opération envisagée réduirait par conséquent de deux à un le nombre de transporteurs exploitant la liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. L'opération envisagée est par conséquent une concentration aboutissant à un monopole qui éliminerait toute concurrence existant sur cette liaison¹³¹⁹.

1073. La liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne semble pas constituer une barrière à l'entrée significative étant donné que les vols à destination de lieux de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹³²⁰.

1074. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur la

¹³¹⁷ Voir la section 6.3.

¹³¹⁸ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹³¹⁹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹³²⁰ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. D'après Ryanair, Air France dispose d'une base à l'aéroport de Toulouse Blagnac où stationnent 6 de ses appareils. Cependant, la principale plate-forme d'Air France se trouve à Paris CDG, sa principale plate-forme de correspondances intérieures à Paris Orly et ses plates-formes régionales à Lyon, Clermont-Ferrand et Bordeaux¹³²¹. Dans la mesure où certains de ses appareils sont basés à Toulouse, ces derniers sont principalement utilisés pour des vols nationaux. Par conséquent, compte tenu également du modèle économique différent de cette compagnie aérienne en réseau offrant un service à bord complet, Air France ne peut être considérée comme un arrivant potentiel crédible sur la liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne, susceptible d'exercer de fortes contraintes concurrentielles sur la nouvelle entité et de proposer des tarifs moins élevés aux clients de Ryanair/Aer Lingus. En outre, une grande partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹³²² et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande, dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1075. Aucun élément ne laisse penser que CityJet, dont les appareils sont basés à Dublin, pourrait être un nouvel arrivant crédible sur cette liaison. Cette liaison étant principalement consacrée aux destinations de loisirs et enregistrant une faible proportion de passagers voyageant à des fins professionnelles/sensibles au facteur temps¹³²³, elle ne correspond pas au modèle économique de CityJet décrit plus en détail à la section 7.8. Ryanair fait valoir que CityJet «a fait son entrée sur la liaison en 2006»¹³²⁴ et qu'elle a également commencé à exploiter des vols au départ de Londres City vers «plusieurs destinations françaises»¹³²⁵. Toutefois, CityJet n'exploite aucun vol régulier à destination de Toulouse/Carcassonne, que ce soit au départ de Dublin ou de Londres City. D'après les données de la DAA communiquées à la Commission, CityJet n'a assuré qu'une seule rotation entre Dublin et Toulouse en avril 2006. Cependant, hormis ce vol occasionnel, elle n'a pas commencé à exploiter de vols réguliers sur cette liaison. CityJet a également indiqué que l'exploitation de vols similaires à ceux récemment lancés au départ de Londres City ne serait pas possible au départ de Dublin en raison des problèmes de capacité et de l'accès insuffisant aux

¹³²¹ Voir la réponse d'Air France en date du 16 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents, feuillet n° 2507, question 39.

¹³²² D'après Ryanair, environ [60-75]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [60-75 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

¹³²³ D'après Ryanair, seuls [0-5]* % des passagers empruntant cette liaison ont réservé leur billet dans les sept jours précédant le vol, Aer Lingus avançant quant à elle le chiffre de [0-15 %]* (d'après les données communiquées par Aer Lingus le 02/02/2007, feuillet n° 2935).

¹³²⁴ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 805.

¹³²⁵ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 804. Il convient toutefois de noter que CityJet a commencé à exploiter des vols réguliers au départ de Londres City vers les destinations d'Europe continentale suivantes : Genève, Madrid, Milan, Nice et Zürich (voir le communiqué de presse de CityJet du 15/02/2007, www.cityjet.com, feuillet n° 13022). Dès lors, la seule autre destination française ajoutée à celle déjà desservie (Paris) est Nice et la déclaration de Ryanair au point 804 selon laquelle CityJet a commencé à exploiter des liaisons vers «plusieurs destinations françaises» n'est pas confirmée dans les faits.

installations à l'aéroport de Dublin¹³²⁶. En outre, disposant d'appareils de plus petite taille, CityJet aurait du mal à faire concurrence à la nouvelle entité sur cette liaison dont le nombre de fréquences est faible. Pour ces mêmes raisons et celles expliquées en détail aux sections 7.3. et 7.8., l'autre concurrent établi à l'aéroport de Dublin (Aer Arann) n'est vraisemblablement pas non plus un arrivant potentiel sur cette liaison. L'enquête sur le marché n'a par ailleurs identifié aucun éventuel nouvel arrivant sur cette liaison qui ne serait basé ni Dublin ni à Toulouse/Carcassonne. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne.

1076. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Toulouse/Carcassonne.

Dublin – Venise

1077. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Venise s'est élevé à [100 000 – 150 000]* et les parties à la concentration assurent au total actuellement 9 rotations hebdomadaires sur cette liaison. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté de près de [60-70 %]*, par rapport à l'année 2005, suite à l'arrivée de Ryanair en avril 2006. Aer Lingus n'ayant en outre commencé à exploiter cette liaison qu'en mars 2004, on peut considérer qu'il s'agit d'une liaison assez récente et dynamique, même si l'on peut se demander si un nouvel arrivant pourrait s'implanter sur cette liaison. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹³²⁷, ce que reconnaît également Ryanair¹³²⁸, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.) De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹³²⁹, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1078. Pour la liaison Dublin – Venise, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007, Ryanair assurait 4 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Trévise (TSF) et Aer Lingus 5 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Venise (VCE). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹³³⁰. Le nombre de rotations hebdomadaires prévues pour l'été 2007 reste le même pour Ryanair et Aer Lingus. À l'exception des parties à la concentration, aucun autre concurrent n'est actif sur cette liaison. Avant l'entrée d'Aer Lingus en 2004, aucune compagnie régulière n'exploitait

¹³²⁶ Voir le procès-verbal de l'entretien avec CityJet du 21/02/2007, feuillet n° 6170.

¹³²⁷ Selon les données de l'Autorité de l'aéroport de Dublin, aucun vol charter n'a été assuré sur cette liaison en 2006.

¹³²⁸ Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

¹³²⁹ Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

¹³³⁰ Voir la section 6.3.

cette liaison. Mis à part les parties à la concentration, aucun autre nouvel arrivant n'a fait son entrée sur ce marché ces dernières années.

1079. Les parts de marché des parties à la concentration, calculées en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006/2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant ¹³³¹.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	TSF	[40-50 %]*	[40-50 %]*	[40-50 %]*
Aer Lingus	VCE	[50-60 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
CUMULÉ		100 %	100 %	100 %

* Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'en mai 2006.

1080. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin – Venise de deux à un et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée de 100 %. Par conséquent, la concentration éliminerait toute concurrence sur cette liaison¹³³².

1081. La liaison Dublin – Venise est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. Il faut toutefois reconnaître que l'encombrement de l'aéroport de Dublin ne semble pas constituer la barrière à l'entrée la plus significative étant donné que les vols vers les destinations de loisirs, prédominants sur cette liaison, ne dépendent pas des créneaux horaires aux heures de pointe ni des fréquences élevées. Par ailleurs, il est important de noter que les compagnies spécialisées dans les destinations de loisirs préfèrent, elles aussi, les créneaux horaires de début de matinée et que l'encombrement actuel des créneaux de l'aéroport de Dublin constitue pour elles une barrière à l'entrée significative¹³³³.

1082. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les compagnies aériennes concurrentes suivantes disposent de bases ou de plates-formes dans les aéroports de Venise: Alpi Eagles avec 4 appareils basés et Alitalia. Toutefois, d'après l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et exercer des contraintes

¹³³¹ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹³³² Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹³³³ Voir par exemple le procès-verbal de l'entretien avec FirstChoice en date du 08/03/2007, feuillet n° 6170.

concurrentielles suffisantes en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. Étant donné la situation financière¹³³⁴ actuelle de la compagnie Alitalia qui s'est récemment retirée des liaisons Dublin – Rome et Dublin – Milan, il semble peu probable qu'Alitalia constitue un arrivant potentiel crédible sur la liaison Dublin – Venise à court ou à moyen terme. Nonobstant ce qui précède, Alitalia est une compagnie aérienne offrant un service à bord complet et fonctionnant en réseau qui ne peut, en tout état de cause, être considérée comme un concurrent proche des parties à la concentration. Par ailleurs, les activités de la compagnie Alitalia à l'aéroport de Venise sont davantage tournées vers les liaisons régionales intérieures que sur les vols internationaux. Alpi Eagles est une compagnie aérienne régionale italienne exploitant principalement les liaisons intérieures et quelques vols internationaux (vers la Méditerranée et l'Europe centrale et l'Europe de l'Est) et disposant d'appareils de petite taille¹³³⁵. Compte tenu de son activité¹³³⁶ et de ses appareils, la compagnie ne peut être considérée comme un arrivant crédible sur la liaison Dublin – Venise, susceptible d'exercer des contraintes concurrentielles suffisantes sur la nouvelle entité. En outre, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹³³⁷ et tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Cet élément constituerait une nouvelle barrière à l'entrée pour les transporteurs qui ne sont pas déjà présents en Irlande (tels qu'Alitalia, et plus particulièrement Alpi Eagles, moins connu en dehors de l'Italie), dans la mesure où ils devraient réaliser un investissement considérable en termes de notoriété de marque et de marketing, étant donné la forte popularité dont jouissent actuellement les marques Ryanair et Aer Lingus en Irlande. Pour finir, à l'exception des parties à la concentration, il n'existe aucun autre exemple de transporteur ayant fait son entrée sur cette liaison au cours des dernières années.

1083. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. En outre, l'enquête sur le marché n'a identifié aucun éventuel nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne serait basé ni à Dublin ni à Venise. Par conséquent, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Venise.

¹³³⁴ Voir par exemple l'article de presse de la BBC News intitulé «Alitalia warns of widening losses» (Alitalia annonce des pertes en hausse) du 29/01/2007, consultable à l'adresse <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6308775.stm>, feuillet n° 13021. Les difficultés financières rencontrées par la compagnie Alitalia sont également attestées par les documents internes de Ryanair dans lesquels figure le commentaire suivant: «Alitalia a été en faillite pratiquement tout au long de ces 20 dernières années». Voir le document du conseil n° 1, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du 14 décembre 2006 (feuillet n° 629).

¹³³⁵ La flotte d'Alpi Eagles se compose de 8 appareils «Fokker» de 94 places (voir le site www.alpieagles.com, feuillet n° 13022).

¹³³⁶ Le site internet d'Alpi Eagles indique: «Notre mission consiste à accroître le marché de niche des liaisons reliant la région du nord-est avec les destinations du sud et les îles, afin de devenir la compagnie aérienne de prédilection pour les liaisons nord-sud. Ces dernières années, nous avons ouvert des liaisons internationales vers Athènes, Barcelone et Madrid.» (voir le site www.alpieagles.com, feuillet n° 13022).

¹³³⁷ D'après Ryanair, près de [50-65]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande. Pour Aer Lingus, cette proportion est encore plus importante ([60-75 %]* du chiffre d'affaires est réalisé auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965).

1084. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Venise.

Dublin – Vienne/Bratislava

1085. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Vienne/Bratislava s'est élevé à [150 000 – 200 000]* et les compagnies régulières exploitent actuellement au total environ 14 rotations hebdomadaires sur cette liaison. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d'environ [70-80]* % par rapport à l'année 2005 (ce qui est probablement également dû à l'arrivée de Ryanair en avril 2006) et cette liaison peut donc être qualifiée de plutôt dynamique. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹³³⁸, ce que reconnaît également Ryanair¹³³⁹, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹³⁴⁰, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1086. Pour la liaison Dublin – Vienne/Bratislava, les services de Ryanair et Aer Lingus se chevauchent sur les vols de ville à ville. Pendant la saison hivernale 2006/2007 et l'été 2007, Ryanair assurait environ 3 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Bratislava (BTS) et Aer Lingus environ 7 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport international Schwechat de Vienne (VIE). Ces aéroports sont considérés comme substituables du côté de la demande¹³⁴¹. À l'exception des parties à la concentration, SkyEurope assure environ 4 rotations hebdomadaires entre Dublin et l'aéroport de Bratislava. Le nombre de rotations prévues pour l'été 2007 reste le même pour ces trois compagnies aériennes. Ryanair soutient que la compagnie Austrian Airlines assure également cette liaison, tout au moins pendant l'été, depuis l'aéroport international Schwechat de Vienne. Cependant, même si Austrian Airlines exploite habituellement cette liaison et a également effectué quelques vols au cours de l'été 2006, le nombre de rotations s'est limité à 1 ou 2 par semaine (le mercredi et le dimanche). Ces vols ressemblent plus à des vols charters (en raison de leur caractère saisonnier et du nombre limité de rotations). Par ailleurs, ni le site internet de l'aéroport de Dublin¹³⁴², ni celui d'Austrian Airlines¹³⁴³ ne mentionne l'existence de vols réguliers prévus pour l'été 2007. En tout état de cause, étant donné leur présence très limitée et saisonnière sur cette liaison, la prise en compte d'Austrian Airlines ne modifie aucunement la situation concurrentielle sur le marché, comme on peut le voir d'après la part des passagers transportés au cours de l'été 2006 indiquée dans le tableau ci-après. Mis à part ces compagnies, Lauda Air a exploité cette liaison (depuis l'aéroport international

1338 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

1339 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

1340 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

1341 Voir la section 6.3.

1342 Voir le site www.dublinairport.com, feuillet n° 13022.

1343 Voir le site www.austrian.com, feuillet n° 13022.

Schwechat de Vienne) pendant les étés 2002 et 2003, mais s'est par la suite retirée. Tyrolean Airways a également été active sur cette liaison (depuis l'aéroport international Schwechat de Vienne) entre mars 1998 et octobre 2002, mais s'est également retirée depuis lors.

1087. Les parts de marché des parties à la concentration et de leur concurrent, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006, sont résumées dans le tableau suivant¹³⁴⁴.

Transporteur	Aéroport(s) de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés au cours de l'été 2006
		Hiver 2006/2007	Été 2007	
Ryanair	BTS	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]*
Aer Lingus	VIE	[50-60 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
CUMULÉ		[70-80 %]*	[70-80 %]*	[70-80 %]*
SkyEurope	BTS	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[10-20 %]*
Austrian	VIE	-	-	[0-10 %]*

1088. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin – Vienne/Bratislava de trois à deux et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché¹³⁴⁵. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹³⁴⁶. On observe que SkyEurope est également une compagnie aérienne à prestations minimales proposant des services de point à point, qui exploite également cette liaison vers l'aéroport de Bratislava en coopération avec Ryanair. Toutefois SkyEurope a indiqué que la concentration permettrait à la nouvelle entité d'occuper une position dominante sur le marché, ce qui empêcherait SkyEurope d'étendre son activité, et ce même sur des liaisons totalement cohérentes avec son plan d'affaires, notamment sur la liaison Dublin – Vienne/Bratislava¹³⁴⁷. Par ailleurs, Ryanair déclare elle-même dans ses documents internes que SkyEurope [...] ¹³⁴⁸. Il est par

¹³⁴⁴ Comme la part de passagers en transit transportés par toutes les compagnies aériennes exploitant cette liaison est négligeable, il n'est pas nécessaire de calculer la part de marché distincte qui exclut les passagers en transit.

¹³⁴⁵ Voir TPI, affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

¹³⁴⁶ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹³⁴⁷ Voir les observations de SkyEurope du 06/12/2006, feuillet n° 2596, notamment les réponses aux questions 2 et 12.

¹³⁴⁸ Voir le document du conseil n° 3, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]*, page 3.7. (feuillet n° 629).

conséquent difficile de savoir dans quelle mesure SkyEurope pourrait exercer des contraintes concurrentielles importantes à court ou à moyen terme sur la nouvelle entité, et tout particulièrement si l'on tient compte du fait que celle-ci serait active tous les jours de la semaine sur la liaison Dublin – Vienne/Bratislava, alors que SkyEurope n'assurera que trois rotations par semaine. Par ailleurs, la plus grande partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹³⁴⁹ et pour pouvoir se développer, SkyEurope devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. En ce qui concerne Austrian Airlines, étant donné sa présence limitée sur cette liaison et son modèle proche des compagnies en réseau offrant un service à bord complet, elle ne peut être considérée comme un proche concurrent, susceptible d'exercer de fortes contraintes concurrentielles sur les parties à la concentration. En outre, le fait que Ryanair soit le plus proche concurrent d'Aer Lingus sur cette liaison a été confirmé par l'enquête menée auprès des clients par la Commission. D'après cette enquête, 28,4 % des clients de Ryanair considèrent Aer Lingus comme une solution alternative et 37,0 % d'entre eux opteraient pour une autre compagnie, notamment SkyEurope (ce qui est probablement en grande partie dû au fait que ces dernières desservent le même aéroport de destination). Inversement, 29,3 % des passagers d'Aer Lingus considèrent Ryanair comme une solution alternative, tandis que seuls 16,2 % des passagers opteraient pour une autre compagnie aérienne¹³⁵⁰. En conséquence, la concentration aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est une source de concurrence importante sur cette liaison. En outre, il n'est pas certain que cette perte serait compensée par l'unique concurrent restant, SkyEurope.

1089. La liaison Dublin – Vienne/Bratislava est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8. ci-dessus, même si, compte tenu du nombre limité des fréquences et de la proportion plus faible de passagers sensibles au facteur temps, l'encombrement de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe et le fait que l'aéroport international Schwechat de Vienne soit un aéroport entièrement coordonné¹³⁵¹ ne semblent pas constituer une barrière à l'entrée significative. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité.
1090. Les compagnies suivantes possèdent une base à Vienne/Bratislava: Austrian Airlines avec plus de 20 appareils à VIE, Lauda Air avec 2 appareils à VIE, SkyEurope avec 7 appareils à BTS, Air Slovakia avec 3 appareils à BTS et Slovak Airlines avec 3 appareils à BTS. Selon l'enquête de phase II, aucun de ces transporteurs ne semble disposer des capacités et/ou de la motivation suffisantes pour faire son entrée sur cette liaison et créer une contrainte concurrentielle suffisante en cas d'augmentation des prix par l'entité issue de la concentration. En ce qui concerne l'éventuelle expansion de SkyEurope et d'Austrian Airlines, voir le paragraphe 1088. En ce qui concerne SkyEurope, voir également la section 7.8. Lauda Air exploitait autrefois cette liaison mais a été rachetée depuis par Austrian Airlines et assure désormais uniquement des vols à prestations complètes et

¹³⁴⁹ D'après Ryanair, environ [45-60]* % des passagers qu'elle transporte sur cette liaison viennent d'Irlande, tandis qu'Aer Lingus réalise [45-60]* % de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965. D'après le DOT, [15-25 %]* des passagers à destination/au départ de Vienne étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

¹³⁵⁰ Pour de plus amples détails sur l'étude réalisée auprès des consommateurs, voir les annexes I et II.

¹³⁵¹ Voir la réponse de Flughafen Wien AG du 14/11/2006 au questionnaire adressé aux aéroports.

charters vers des destinations de vacances¹³⁵². Slovak Airlines est une compagnie aérienne offrant un service complet à bord, qui dispose d'une base à Bratislava et propose des vols réguliers et des vols charters. Elle possède au total de 3-4 appareils dont deux sont utilisés pour les vols charters et le dernier pour effectuer les deux seuls vols réguliers actuels (Bratislava – Bruxelles et Bratislava – Moscou). Cette compagnie n'est pas présente en Irlande et n'a pas pour projet de pénétrer ce marché¹³⁵³. Air Slovakia est une compagnie aérienne à prestations complètes proposant des vols réguliers, ainsi que des vols charters. Elle assure des vols réguliers à destination du Moyen-Orient et des vols charters vers des destinations de vacances en Méditerranée avec ses 3 appareils¹³⁵⁴. Par conséquent, ni Slovak Airlines, ni Air Slovakia ne peuvent être considérées comme des nouveaux arrivants potentiels sur la liaison Dublin – Vienne/Bratislava, susceptibles d'exercer des contraintes concurrentielles importantes sur la nouvelle entité. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. En outre, l'enquête sur le marché n'a identifié, pour cette liaison, aucun nouvel arrivant probable qui ne serait basé ni à Dublin ni à Vienne/Bratislava. Par conséquent, même si la liaison jouit d'une croissance relativement dynamique, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Vienne/Bratislava.

1091. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Vienne/Bratislava.

Dublin – Varsovie

1092. En 2006, le nombre total de passagers transportés par les compagnies aériennes régulières sur la liaison Dublin – Varsovie s'est élevé à [150 000 – 200 000]* et les compagnies régulières assurent actuellement au total environ 28 rotations hebdomadaires sur cette liaison. Le nombre total de passagers transportés sur cette liaison en 2006 a augmenté d'environ [30-40]* % par rapport à l'année 2005 et la croissance de cette liaison peut donc être qualifiée de plutôt dynamique. La liaison ne présente pas de mouvements saisonniers importants. La présence de compagnies charters sur cette liaison est négligeable¹³⁵⁵, ce que reconnaît également Ryanair¹³⁵⁶, on peut donc exclure que des vols charters exerceraient une contrainte concurrentielle importante sur l'entité issue de la concentration (voir également la section 6.7.). De plus, contrairement à ce que soutient Ryanair¹³⁵⁷, les services ponctuels des compagnies charters (par exemple, dans le cadre d'événements sportifs ou culturels importants ou de vacances) ne peuvent être considérés comme exerçant une contrainte significative sur les vols exploités tout au long de l'année par la nouvelle entité sur cette liaison.

1352 Voir le site www.laudair.com, feuillet n° 13022.

1353 Voir la réponse de Slovak Airlines du 14 novembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents.

1354 Voir les sites www.airlovakia.sk et www.ch-aviation.ch, feuillet n° 13022).

1355 La proportion de passagers de vols charters par rapport au nombre total de passagers (de vols réguliers et de vols charters) transportés sur cette liaison en 2006 est inférieure à 1 %.

1356 Voir la feuille de calcul de Ryanair sur l'analyse des liaisons envoyée par courrier électronique le 02/02/2007, feuillet n° 2620.

1357 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007.

1093. Pour la liaison Dublin – Varsovie, Ryanair et Aer Lingus proposent des services qui se chevauchent sur les vols d'aéroport à aéroport. Pendant la saison hivernale 2006/2007 Ryanair assurait (depuis le mois de décembre 2006) environ 7 rotations hebdomadaires à destination de l'aéroport de Varsovie (WAW), soit le même nombre de rotations et le même aéroport de destination qu'Aer Lingus. Outre les parties à la concentration, LOT assure près de 10-11 rotations hebdomadaires et, depuis le mois de septembre 2006, Norwegian Air Shuttle près de 3 rotations hebdomadaires sur cette même liaison. Le nombre de rotations prévues pour l'été 2007 reste le même pour ces quatre compagnies aériennes.

1094. Les parts de marché des parties à la concentration et de leurs concurrents, en termes de capacité de places exploitées au cours des saisons hivernale 2006-2007 et estivale 2007 et en termes de nombre de passagers transportés pendant la saison estivale 2006 sont résumées dans le tableau suivant. Il convient toutefois de préciser que LOT transporte une part importante de passagers en transit sur cette liaison. Par ailleurs, Ryanair et Aer Lingus ne transportent toutes deux sur cette liaison pratiquement que des passagers selon le modèle de point à point. Par conséquent, conformément à la définition du marché en cause, et afin de mieux refléter la situation concurrentielle existant sur ce marché, il convient de calculer la part de marché sans tenir compte des passagers en transit, comme indiqué dans la sixième colonne du tableau. En outre, afin de refléter la situation cumulée des parties à la concentration sur le marché des liaisons de point à point depuis l'entrée de Ryanair en décembre 2006, la dernière colonne indique les parts de marché calculées en termes de prévisions de capacité pour l'été 2007. Dans ce calcul, la capacité correspondant aux passagers en transit de LOT n'a pas été prise en compte, partant de l'hypothèse que le nombre de ces passagers en transit resterait identique à celui de l'été 2006.

Transporteur	Aéroport de destination	Parts de marché – capacité		Part de marché – nombre de passagers transportés		Part de marché – capacité Été 2007 Nbre de passagers en transit exclus
		Hiver 2006/2007	Été 2007	Été 2006 - tous passagers	Été 2006 - passagers en transit exclus	
Ryanair	WAW	[30-40 %]*	[30-40 %]*	-**	-**	[30-40 %]*
Aer Lingus	WAW	[30-40 %]*	[30-40 %]*	[60-70 %]*	[60-70 %]*	[30-40 %]*
CUMULÉ		[60-70 %]*	[60-70 %]*	-	-	[70-80 %]*
LOT	WAW	[20-30 %]*	[10-20 %]*	[30-40 %]*	[20-30 %]*	[10-20 %]*
Norwegian Air Shuttle	WAW	[10-20 %]*	[10-20 %]*	[0-10 %]* **	[0-10 %]* **	[10-20 %]*

** Remarque: Ryanair n'a fait son entrée sur cette liaison qu'à la fin du mois de décembre 2006 et Norwegian Air Shuttle en septembre 2006.

1095. Dès lors, l'opération envisagée réduirait le nombre de transporteurs actifs sur la liaison Dublin – Varsovie de quatre à trois et octroierait à la nouvelle entité une part de marché cumulée très élevée. Les clients n'auraient donc plus le choix qu'entre deux concurrents de bien moins grande importance. La part de marché cumulée très élevée de Ryanair et d'Aer Lingus sur cette liaison constitue par elle-même la preuve d'une position dominante sur le marché, notamment parce que seuls les passagers de vols de point à

point doivent être pris en compte¹³⁵⁸. De plus, l'opération unirait Ryanair et Aer Lingus, les deux plus proches concurrents actifs sur la liaison¹³⁵⁹. LOT est la compagnie polonaise historique. Elle est membre de Star Alliance. Son modèle économique fondé sur des vols avec service à bord complet et comptant une large proportion de passagers en transit est très différent de celui de Ryanair et d'Aer Lingus. Norwegian Air Shuttle est une compagnie aérienne à bas coûts proposant des services de point à point, dont la base principale se trouve à Oslo. La compagnie n'a fait son entrée sur le marché polonais (notamment sur la liaison Dublin – Varsovie)¹³⁶⁰ que récemment. Cette compagnie n'exploite aucune autre liaison à destination/au départ d'Irlande. Par conséquent, même si son modèle économique est similaire à celui de Ryanair et d'Aer Lingus, il n'est pas certain que cette compagnie serait en mesure d'exercer des contraintes concurrentielles importantes du fait de son entrée récente sur le marché polonais et des capacités restreintes dont elle dispose actuellement sur cette liaison (la nouvelle entité aurait une fréquence de vols presque cinq fois supérieure à celle de Norwegian Air Shuttle). En conséquence, la concentration aurait pour effet de supprimer la rivalité concurrentielle entre les parties à la concentration, laquelle rivalité est une source de concurrence importante sur cette liaison. En outre, il n'est pas certain que cette perte serait compensée par LOT ou par Norwegian Air Shuttle.

1096. La liaison Dublin – Varsovie est soumise aux barrières générales à l'entrée décrites à la section 7.8., même si, compte tenu du nombre limité des fréquences et de la proportion plus faible de passagers sensibles au facteur temps, l'encombrement de l'aéroport de Dublin aux heures de pointe ne semble pas constituer la barrière à l'entrée la plus importante. Ryanair fait valoir en particulier que les transporteurs concurrents disposant de bases ou de plates-formes dans les aéroports de destination pourraient facilement faire leur entrée sur cette liaison si la nouvelle entité venait à augmenter les prix et qu'ils exerceraient donc des contraintes concurrentielles suffisantes sur le comportement de la nouvelle entité. Les compagnies aériennes concurrentes suivantes disposent de bases ou de plates-formes à l'aéroport de Varsovie: LOT avec plus de 20 appareils, Norwegian Air Shuttle avec 2 appareils, Centralwings avec 3 appareils, SkyEurope avec 1 appareil et Wizzair avec 4 appareils. Comme précisé au point 1095, l'expansion des concurrents actuels sur la liaison (LOT et Norwegian Air Shuttle) ne permettra vraisemblablement pas d'exercer une

¹³⁵⁸ Voir TPI, affaire T-210/01 - *General Electric/Commission*, arrêt du 14 décembre 2005, Rec. p. II-5575, point 115 et les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, JO C 31, 5.2.2004, p.5, point 17.

¹³⁵⁹ Ryanair fait valoir que les tarifs pratiqués par Aer Lingus sont considérablement plus élevés que ceux de Ryanair, que son modèle économique diffère fortement, et que dès lors il n'existe que des contraintes mineures entre les deux transporteurs (voir par exemple la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, point 217 et suivants). Toutefois, comme expliqué plus en détail à la section 6., les deux transporteurs se font concurrence sur le même marché (voir la section 6.) et exercent l'un sur l'autre une contrainte concurrentielle (voir notamment les sections 7.3. et 7.4.). Par ailleurs, les tarifs d'Aer Lingus pour les liaisons individuelles basés sur les données MIDT/OAG communiquées par Ryanair dans le formulaire CO ne peuvent être considérés comme des estimations fiables des tarifs réellement pratiqués (voir les points 797 et 798).

¹³⁶⁰ Selon son rapport du troisième trimestre 2006, disponible sur son site internet, Norwegian Air Shuttle ne disposait de 2 appareils sur sa base de Varsovie qu'à partir du quatrième trimestre de 2006 (voir le site <http://www.norwegian.no/graphics/Investorrelations/Reports/2006/NAS3.Quarter2006.pdf>, feuillet n° 13022). Ce rapport stipule que la compagnie envisage de renforcer et d'accroître considérablement ses activités marketing en Pologne. La base de Varsovie ne sera vraisemblablement pas rentable la première année d'exploitation. La compagnie reconnaît également toutefois que «*les expériences menées par le passé nous ont montré que l'implantation sur de nouvelles liaisons nécessite du temps et qu'en étendant ses activités en Pologne, la société entre sur un nouveau marché lui offrant de nouveaux défis. ... La base de Varsovie ne sera pas rentable la première année d'exploitation*».

contrainte concurrentielle significative sur la nouvelle entité. On observe que SkyEurope est également, une compagnie aérienne à prestations minimales proposant des services de point à point 968. Toutefois, SkyEurope a indiqué que la concentration permettrait à la nouvelle entité d'occuper une position dominante sur le marché, ce qui empêcherait SkyEurope d'accroître son activité, même sur des liaisons totalement cohérentes avec son plan d'affaires¹³⁶¹. Par ailleurs, Ryanair déclare elle-même dans ses documents internes que SkyEurope [...] ¹³⁶². Centralwings, une compagnie à prestations minimales, est une filiale de LOT basée en Pologne qui assure un certain nombre de vols entre la Pologne et le reste de l'Europe, dont plusieurs vols à destination de l'Irlande¹³⁶³. Même si Centralwings est actuellement en concurrence avec Ryanair sur trois de ces liaisons (Dublin – Wrocław, Dublin – Gdansk et Cork – Varsovie), Ryanair est toujours venue défier Centralwings sur des liaisons déjà ouvertes par cette dernière. Il n'est par conséquent pas certain que Centralwings serait disposée à s'implanter sur cette liaison face à la puissante nouvelle entité, ni qu'elle serait en mesure d'exercer d'importantes contraintes concurrentielles. Wizzair est une compagnie aérienne à prestations minimales implantée principalement en Hongrie et en Pologne. Elle assure des vols vers un certain nombre de destinations européennes. Toutefois, mis à part les deux liaisons récemment ouvertes à destination de Cork au départ de Katowice et Gdansk (liaisons sur lesquelles aucune des parties à la concentration n'est active), la compagnie n'exploite aucun vol à destination de Dublin¹³⁶⁴. Il est donc difficile de savoir dans quelle mesure cette compagnie pourrait exercer des contraintes concurrentielles réelles sur la nouvelle entité. Par ailleurs, la majeure partie des passagers empruntant cette liaison vient d'Irlande¹³⁶⁵. Pour pouvoir se développer, tout nouvel arrivant devrait par conséquent pouvoir garantir un nombre suffisant de passagers en provenance de ce pays. Il y a lieu de reconnaître qu'une partie de ce trafic en provenance d'Irlande pourrait être générée par des travailleurs migrants polonais vivant en Irlande¹³⁶⁶, ce qui serait susceptible d'améliorer la capacité des compagnies aériennes à prestations minimales jouissant d'une forte présence en Pologne (notamment Centralwings, SkyEurope et Wizzair) à faire concurrence à la nouvelle entité sur cette liaison. Toutefois, il convient de noter que jusqu'à présent aucune de ces compagnies aériennes n'a fait son entrée sur une liaison entre la Pologne et l'Irlande déjà desservie par Ryanair et qu'aucune n'a même fait son entrée (du moins entre avril 2003 et octobre 2006) sur une liaison intra-européenne où Ryanair exploitait déjà des vols sur la paire d'aéroports ou la paire de villes concernée¹³⁶⁷. Il est donc difficile de savoir

1361 Voir les observations de SkyEurope du 06/12/2006, feuillet n° 2596, notamment les réponses aux questions 2 et 12.

1362 Voir le document du conseil n° 3, en préparation du conseil d'administration de Ryanair Holdings plc du [...]*, page 3.7 (feuillet n° 629).

1363 Centralwings assure des vols à destination de Dublin au départ de Wrocław, Gdansk, Szczecin et Katowice, à destination de Cork au départ de Wrocław, Varsovie et Cracovie et à destination de Shannon au départ de Gdansk, Varsovie et Katowice. Voir le site www.centralwings.com.

1364 Voir le site www.wizzair.com, feuillet n° 13022.

1365 Ryanair ayant débuté son exploitation seulement au mois de décembre 2006, il n'existe à ce jour aucun chiffre fiable concernant la provenance des clients. Aer Lingus réalise cependant [60-75 %]* de son chiffre d'affaires auprès de clients en provenance d'Irlande – d'après les données communiquées par Aer Lingus le 26/01/2007, feuillet n° 1965. D'après le DOT, [20-30% %]* des passagers empruntant cette liaison étaient en provenance de la destination en 2005 – voir les observations du DOT du 8 février 2007, page 9, feuillet n° 6230.

1366 Voir la réponse de Ryanair à la communication des griefs du 17 avril 2007, par exemple points 628, 761 ou 828.

1367 Voir les observations de Ryanair du 20 février 2007, «Ryanair/Aer Lingus: Position Paper on Barriers to Entry» (Ryanair/Aer Lingus: note de synthèse sur les barrières à l'entrée), feuillet n° 4135, annexe III. Il n'existe aucun exemple de Centralwings, SkyEurope ou Wizzair ayant fait son entrée entre avril 2003 et

si ces transporteurs seraient en mesure et disposés à faire leur entrée et à maintenir une concurrence effective face à la nouvelle entité sur la liaison Dublin – Varsovie.

1097. Comme expliqué en détail aux sections 7.3. et 7.8., les compagnies concurrentes ayant leur base à l'aéroport de Dublin (Aer Arann et CityJet) ne sont pas des arrivants potentiels sur cette liaison. En outre, l'enquête sur le marché n'a identifié aucun nouvel arrivant probable sur cette liaison qui ne soit basé ni à Dublin ni à Varsovie. Par conséquent, même si la liaison jouit d'une croissance relativement dynamique, les résultats de l'enquête montrent que la possibilité d'une entrée ou de l'extension des capacités des concurrents actuels n'est pas probable, opportune et suffisante pour représenter une contrainte concurrentielle pour la nouvelle entité et éliminer les effets anticoncurrentiels de la concentration sur la liaison Dublin – Varsovie.
1098. À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée entraverait considérablement une concurrence effective du fait de la création d'une position dominante sur la liaison Dublin – Varsovie.

7.10. Les gains d'efficacité générés ne sauraient compenser le préjudice concurrentiel

1099. Dans la notification¹³⁶⁸ et les différentes observations complémentaires formulées en réponse aux commentaires et questions spécifiques de la Commission¹³⁶⁹, Ryanair a insisté sur les gains d'efficacité pouvant résulter de l'opération envisagée, qui bénéficieraient prétendument à l'ensemble des clients.

7.10.1. Les principes

1100. D'après le considérant 29 du préambule du règlement relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises¹³⁷⁰ et les Lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales¹³⁷¹, il est possible que les gains d'efficacité générés par une concentration contrebalancent les effets sur la concurrence, et notamment le préjudice potentiel pour les consommateurs qu'elle aurait pu avoir. Les parties à une concentration doivent par conséquent exposer les gains d'efficacité générés par la concentration à même d'accroître la capacité et l'incitation de l'entité issue de

octobre 2006 sur une paire de villes ou une paire d'aéroports déjà desservie par Ryanair. Dans tous les exemples où Ryanair fait concurrence à l'un de ces transporteurs sur les liaisons entre l'Irlande et la Pologne (SkyEurope sur Dublin – Cracovie et Centralwings sur Dublin – Wrocław et Dublin – Gdansk), c'est toujours Ryanair qui a fait son entrée sur une liaison déjà exploitée par ce transporteur.

¹³⁶⁸ Voir notamment «Ryanair/Aer Lingus: Merger Efficiencies» (Ryanair/Aer Lingus: gains d'efficacité à l'issue de la concentration) du 20 octobre 2006 de RBB Economics (feuillelet n° 23962 et également l'annexe 1 de la notification).

¹³⁶⁹ Ryanair a remis le document «Ryanair/Aer Lingus: Merger Efficiencies» au cours de la phase préalable à la notification (feuillelet n° 19873). La Commission a fait part de ses commentaires à cet égard le 24 octobre 2006 (feuillelet n° 23962) et a exprimé ses réserves concernant la complétude de l'argumentation et le caractère spécifique à la concentration. Les réponses à ces requêtes, communiquées le 5 décembre 2006 (feuillelet n° 24006), ont été jugées incomplètes et insatisfaisantes pour justifier les gains d'efficacité allégués par Ryanair et éviter une enquête de phase II. Les 11 janvier (feuillelet n° 466) et 22 février 2007 (feuillelet n° 5130), la Commission a envoyé un ensemble de questions supplémentaires à Ryanair, auxquelles cette dernière a répondu respectivement les 27 janvier (feuillelet n° 4558) et 27 février 2007 (feuillelet n° 4558).

¹³⁷⁰ Voir l'article 2, point 1, alinéa b, et le considérant 29.

¹³⁷¹ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, JO C 31, 5.2.2004, p. 5.

l'opération à adopter un comportement favorable à la concurrence au bénéfice des consommateurs. Des exemples typiques de ces avantages sont notamment les économies sur les coûts, la commercialisation de nouveaux produits et l'amélioration des services ou des produits. Les gains d'efficacité allégués doivent être vérifiables (à savoir justifiés, quantifiés et appuyés si nécessaire par des études et documents internes). Pour contrebalancer les effets anticoncurrentiels d'une concentration, ces gains d'efficacité doivent vraisemblablement être à l'avantage des consommateurs (et notamment à celui des clients des marchés sur lesquels des problèmes de concurrence ont été identifiés) et ne pas avoir pu être obtenus dans une mesure similaire par des moyens moins anticoncurrentiels que la concentration envisagée (ce que l'on appelle des «gains d'efficacité propres à la concentration»). Les trois conditions (caractère vérifiable, caractère propre à la concentration et avantage pour les consommateurs) sont cumulatives.

1101. Conformément aux Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, pour pouvoir déclarer compatible avec le marché commun toute transaction soulevant des problèmes de concurrence, la Commission doit être en mesure de conclure, sur la base de preuves suffisantes, que: *«les gains d'efficacité générés par l'opération seront à même d'accroître la capacité et l'incitation de l'entité issue de l'opération à adopter un comportement favorable à la concurrence au bénéfice des consommateurs et, par là même, de contrer les effets anticoncurrentiels que la concentration risquerait, dans le cas contraire, de produire».*

1102. De plus, les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales précisent 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.»* Il est également indiqué que: *«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.»*¹³⁷²

1103. À la lumière de ces principes et des effets anticoncurrentiels identifiés ci-dessus, et compte tenu des parts de marché très élevées de Ryanair/Aer Lingus sur les marchés en cause, tous gains d'efficacité, même s'il était estimé qu'ils sont vérifiables, propres à la concentration et à même de constituer un avantage pour les consommateurs, devraient être particulièrement importants pour empêcher l'entrave significative à la concurrence effective exposée ci-dessus.

7.10.2. Allégations de Ryanair

1104. Dans la notification, Ryanair prétend qu'en raison des faibles barrières à l'entrée, de l'expansion et du degré élevé de différenciation entre Aer Lingus et Ryanair, la concentration ne devrait poser aucun problème en termes de concurrence. Cependant, même si cela n'était pas le cas, Ryanair a fait valoir que la concentration ne présenterait aucun risque «d'effets unilatéraux» en raison de ses gains d'efficacité et de son modèle économique particulier.

¹³⁷² Voir le point 84 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises.

1105. Ryanair a indiqué que les gains d'efficacité générés par l'opération envisagée résulteraient principalement des économies d'échelle réalisées au niveau des coûts d'exploitation, en raison (i) de l'échelle plus importante des activités et (ii) de la rationalisation des procédures d'Aer Lingus une fois que le modèle économique de Ryanair (et l'expertise qui y est associée permettant de réduire les coûts et d'améliorer le rendement) serait appliqué à Aer Lingus (y compris par l'adoption de pratiques de gestion plus innovantes et de meilleure qualité). Ces économies concerneraient différents domaines: les coûts de personnel, les frais afférents à la propriété des appareils, les frais de maintenance, les frais d'aéroport, les coûts de l'exploitation au sol, les ventes accessoires et enfin, l'efficacité de la distribution.
1106. À la demande de la Commission¹³⁷³, Ryanair a communiqué quelques calculs détaillés, ainsi que des informations complémentaires. Ryanair a effectué une estimation des gains d'efficacité initialement escomptés après la concentration, résumée dans le tableau suivant.

Tableau 3: Économies devant être réalisées
sur les coûts d'Aer Lingus
selon Ryanair (en millions d'EUR par an)

Coûts de personnel	[75-85]* ¹³⁷⁴
Coûts des appareils	[35-45]*
Frais d'aéroport	[2,5-3,5]*
Amélioration de l'utilisation des appareils	[10,5-11,5]*
Frais de carburant	[5-10]*
Frais de maintenance	[50-70]*
Coûts de distribution	[9,5-10,5]*
Publicité	[6-8]*
	[200-250]*

Source: Réponse de Ryanair du 25.01.07 (feuillet n° 1795) au questionnaire de la Commission daté du 07.01.07.

1107. En ce qui concerne les coûts de personnel, Ryanair prétend pouvoir «*vraisemblablement réduire la dotation en personnel d'Aer Lingus de près de 1 000-1 500 employés, soit environ [...] des effectifs actuels*»¹³⁷⁵, tant au niveau du personnel administratif que du personnel de cabine. Ryanair affirme également que cette réduction du personnel de cabine n'aurait aucune incidence négative sur le niveau de service étant donné qu'elle serait associée à de meilleures pratiques de travail. Le personnel de cabine participerait notamment à la procédure d'embarquement, ainsi qu'au nettoyage, à l'approvisionnement en repas, etc.

¹³⁷³ Voir note de bas de page 1366.

¹³⁷⁴ Ryanair s'autorise une marge sur cette estimation, en soulignant que même si seulement la moitié de ces économies était réalisée, elles s'élèveraient à [...] euros.

¹³⁷⁵ Réponse de Ryanair du 27 février 2007 (feuillet n° 4558) au questionnaire de la Commission daté du 22 février 2007.

1108. En ce qui concerne les frais afférents à la propriété des appareils, Ryanair affirme que les économies résulteraient principalement d'une meilleure position de la nouvelle entité pour négocier, associée à l'expérience de Ryanair dans l'obtention de remises sur les commandes de gros appareils. Elle insiste également sur le fait qu'elle pourrait mettre gratuitement à disposition une partie des 67 Boeing sur lesquels Ryanair détient une option jusqu'en 2012 (c'est-à-dire dont le prix a déjà été négocié mais pour lesquels aucune commande «ferme» n'a été passée à ce jour) afin de remplacer les 14 appareils Airbus actuellement loués par Aer Lingus (et dont les accords expireront en outre entre 2009 et 2012), ce qui permettrait, d'après Ryanair, une diminution considérable des coûts.
1109. En ce qui concerne les frais de maintenance (qui représentent, avec les coûts de personnel, près de [60-70 %]* des économies avancées), Ryanair estime que sa taille importante (la flotte de Ryanair compte près de 120 appareils Boeing) lui permettrait de négocier des contrats de maintenance plus avantageux pour la flotte bien moins importante dont dispose actuellement Aer Lingus (environ 35 appareils Airbus). Ces coûts seraient encore plus faibles si Aer Lingus migrerait vers une flotte d'appareils Boeing, dans la mesure où cela éliminerait la nécessité d'avoir des pièces détachées de deux constructeurs différents et éviterait de faire appel à des techniciens agréés par les deux constructeurs.
1110. En ce qui concerne les frais d'aéroport et les coûts de l'exploitation au sol, Ryanair affirme que le principal gisement d'économies potentielles résulte de l'échelle de l'activité dans tous les aéroports où les deux compagnies aériennes sont actuellement présentes. En réalité, de nombreux accords avec remises, conclus par Ryanair avec les aéroports, fixent pour condition de leur réalisation un nombre minimum de passagers annuels déterminé. L'ajout des passagers d'Aer Lingus à ceux de Ryanair permettrait d'obtenir des remises plus importantes (ou, en tout état de cause, d'atteindre plus facilement les seuils fixés).
1111. En ce qui concerne les coûts de distribution (et publicitaires), toutes les économies alléguées par Ryanair découleraient de la transition du modèle économique d'Aer Lingus vers un système de ventes reposant presque intégralement sur internet, à partir de la plate-forme en ligne de Ryanair. Par ailleurs, «la présence en ligne» créée par ryanair.com réduirait la nécessité pour Aer Lingus d'utiliser d'autres supports marketings et publicitaires.
1112. Ryanair fait observer que les gains d'efficacité potentiels résultant de l'opération envisagée ne pourraient être obtenus ni par une autre opération, ni individuellement par les compagnies en l'absence d'une telle concentration, par exemple dans le cadre de la réorganisation actuelle (ou prévue) d'Aer Lingus et/ou de sa croissance interne. Pour étayer cette affirmation, Ryanair indique que beaucoup de ses performances sont largement supérieures à celles mesurées au sein d'Aer Lingus, telles que la ponctualité des services, un nombre de bagages perdus inférieur et un taux plus faible d'annulations de vols. Par conséquent, chaque gain d'efficacité résultant de la concentration interviendrait de manière rapide et vraisemblable, et serait propre à la concentration. En ce qui concerne les éléments propres à la concentration, Ryanair affirme que rien n'indique qu'Aer Lingus mette actuellement en place de sa propre initiative des changements et que même lorsque de tels changements sont intervenus par le passé (à savoir la réduction de près de 50 % de son personnel), le service d'Aer Lingus ne s'est guère, voire nullement, amélioré.

1113. Ryanair affirme que ces gains d'efficacité seront répercutés sur les consommateurs en termes de réduction du prix des billets, d'augmentation des fréquences de vols et du nombre de liaisons et d'amélioration des produits et services. Les économies réalisées au sein d'Aer Lingus lui permettraient d'être plus concurrentielle et d'améliorer son offre de produits, tandis que Ryanair bénéficiera de la marque et de l'image d'Aer Lingus pour les liaisons dont elle est actuellement absente.
1114. Ryanair prétend que les économies de coûts annoncées n'affecteraient aucunement la qualité du service d'Aer Lingus. Les niveaux de service seront maintenus ou, plus probablement, améliorés. D'après Ryanair, le service de niveau moyen proposé par Aer Lingus serait maintenu. Ceci concerne la marque actuelle, les vols à destination des principales capitales et des aéroports régionaux, le nombre de sièges attribués et un service de classe affaire sur les vols long-courriers.
1115. Bien que la plupart des économies de coûts annoncées concernent les charges fixes (à court terme), Ryanair affirme que *«la bonne réputation dont jouit Ryanair dans le domaine de la conversion de coûts peu élevés en tarifs peu élevés dans tout son réseau»*¹³⁷⁶ garantirait la répercussion des gains d'efficacité sur les consommateurs.

7.10.3. Position d'Aer Lingus

1116. Dans ses observations et réponses aux questionnaires de la Commission¹³⁷⁷, Aer Lingus indique que les déclarations de Ryanair *«semblent s'appuyer sur des faits inexacts et/ou énoncent des contrevérités qui ne tiennent compte ni des améliorations de l'efficacité opérationnelle apportées par Aer Lingus ces dernières années, ni des mesures envisagées pour réduire les coûts à l'avenir»*¹³⁷⁸.
1117. Sur le plan des contrevérités, Aer Lingus fait valoir les éléments suivants.
- Certaines des économies avancées par Ryanair résultent de mauvaises comparaisons, c'est-à-dire de comparaisons qui ne tiennent pas compte de la partie de l'activité d'Aer Lingus (et par conséquent de sa flotte et de son personnel) affectée aux vols long-courriers, alors que Ryanair n'assure que des vols court-courriers. Une comparaison se limitant à l'exploitation des vols court-courriers d'Aer Lingus permettrait un niveau d'économies plus faible, voire nul (notamment en ce qui concerne les coûts de personnel ou des frais d'aéroport).
 - Ryanair semble penser qu'elle peut transposer simplement son modèle économique (et les coûts y afférents) à Aer Lingus et qu'Aer Lingus ne pourrait réaliser aucune économie si la concentration n'avait pas lieu. Aer Lingus réfute fermement cet argument en soulignant les économies déjà réalisées et celles envisagées, ainsi que le fait que certains coûts sont tout simplement incompressibles (par exemple les frais d'aéroport dans les aéroports principaux) ou qu'ils ne dépendent pas de la taille de l'entreprise (par exemple les coûts de carburant qui dépendent davantage d'une couverture appropriée des risques).

¹³⁷⁶ Réponse de Ryanair à la communication des griefs, point 247.

¹³⁷⁷ Voir notamment les réponses au questionnaire de la Commission du 22 février et le mémorandum CRA du 2 mars qui est y joint (feuillet n° 5704), présentant les commentaires formulés sur le document de RBB du 20 octobre 2006.

¹³⁷⁸ Mémorandum CRA du 2 mars commentant le document de RBB du 20 octobre 2006, feuillet n° 5704.

- La réduction des coûts ne se traduira pas automatiquement par une réduction du prix des billets, mais plus vraisemblablement par une diminution de la qualité du service offert par Aer Lingus sur certains aspects importants pour sa clientèle actuelle (par exemple l’attribution des places).
- La baisse avancée des coûts des appareils ne sera possible que si la valeur comptable est atteinte lors de la vente de la flotte actuelle d’Aer Lingus et de son remplacement par un actif (c’est-à-dire les options de Ryanair sur de nouveaux appareils Boeing) actuellement estimé, dans les livres de comptes de Ryanair *«environ 32 % en dessous du coût actuel des appareils (et du marché) d’Aer Lingus, malgré les coûts de transaction importants qui y sont associés. Il s’ensuit donc que le prix de l’option de Ryanair pour un Boeing est bien inférieur à la valeur actuelle d’un Boeing 737-800 sur le marché et que les options ont une valeur considérable. Vue sous cet angle, la proposition de Ryanair n’est aucunement avantageuse et n’a en réalité aucun effet réel sur la nouvelle entité. Elle a uniquement pour effet d’impliquer Ryanair dans le transfert, sur les comptes de sa filiale Aer Lingus, des options existantes sur 28 appareils Boeing, d’une valeur approximative de 42 millions d’euros. L’analyse susmentionnée est juste lorsqu’elle indique que ce scénario serait uniquement un remaniement des actifs existants»*.¹³⁷⁹
- La plupart des gains d’efficacité identifiés par Ryanair résultent de sa puissance d’achat. D’après Aer Lingus, certaines de ces économies ne peuvent être considérées comme des gains d’efficacité étant donné qu’elles n’amélioreront nullement le bien-être global et représentent avant tout un transfert de rentes d’une partie (par exemple, des actionnaires d’Airbus ou de Boeing en ce qui concerne les coûts des appareils ou des aéroports dans le cas des frais d’aéroport) à une autre (la nouvelle entité). Aer Lingus déclare que cette critique est valable pour toutes les économies alléguées par Ryanair (exception faite des coûts de personnel).

1118. En ce qui concerne la nature inexacte des faits sur lesquels sont fondés les allégations de Ryanair, Aer Lingus fait valoir les éléments suivants.

- Certaines économies n’ont pas été déduites du montant net réduit des recettes qu’elles généreraient (par exemple, les économies résultant de la cessation des services de fret) ou ne tiennent pas compte des frais y afférents (par exemple, les coûts afférents à la sous-traitance de certaines tâches).
- Aer Lingus réfute également l’argument selon lequel le personnel de cabine pourrait être réduit et le temps de rotation abaissé à 25 minutes.
 - (i) En ce qui concerne le personnel de cabine, Aer Lingus affirme que les chiffres communiqués par Ryanair sont erronés et qu’elle assure déjà ses vols avec le personnel minimum légal, soit 4 employés de cabine sur un A320 et 5 sur un A321.
 - (ii) En ce qui concerne le temps de rotation, Aer Lingus affirme que 40 minutes est le délai standard (et non 55, sauf lorsqu’une pause repas est accordée à l’équipage) et que la durée de 25 minutes n’est possible que dans les aéroports secondaires exploités par Ryanair, et non dans les aéroports

¹³⁷⁹ Mémorandum CRA du 2 mars commentant le document de RBB du 20 octobre 2006, feuillet n° 5704.

principaux encombrés.

1119. À la lumière de ce qui précède, Aer Lingus réfute l'estimation communiquée par Ryanair concernant un grand nombre des économies avancées, avec une incidence sur le caractère vérifiable et le caractère propre à la concentration des gains d'efficacité et la répercussion sur les consommateurs.

7.10.3.1. Caractère vérifiable

1120. Si l'on s'intéresse plus particulièrement aux principales économies alléguées par Ryanair, c'est-à-dire les coûts de personnel, des appareils, les coûts d'utilisation et de maintenance des appareils qui représentent globalement environ [80-90]* % des gains d'efficacité avancés par Ryanair (soit [150-200]* millions d'euros sur un total de [200-250]* millions d'euros, voir le tableau 4 ci-après), certaines des hypothèses erronées et inexactitudes relevées par Aer Lingus corroborent le fait que de telles économies ne pourront être réalisées ou sont, en tout état de cause, excessives. Aer Lingus cite également diverses économies de coûts dans le domaine des coûts d'aéroport, de la gestion du carburant, de la maintenance et de la distribution déjà réalisées par la renégociation d'accords avec les fournisseurs concernés. Aer Lingus fournit ses propres estimations des économies qu'elle juge plus raisonnables et réalisables.¹³⁸⁰

1121. Dans l'ensemble, l'estimation d'Aer Lingus en termes d'économies de coûts possibles est considérablement inférieure aux prévisions de Ryanair, comme le montre le tableau 4 ci-dessous:

Tableau 4: Économies devant être réalisées sur les coûts d'Aer Lingus selon Ryanair et Aer Lingus (en millions d'EUR par an)

	Ryanair	Aer Lingus [CONFIDENTIEL]
Coûts de personnel	[75-85]*	[...]*
Coûts des appareils	[35-45]*	-
Frais d'aéroport	[2,5-3,5]*	[...]*
Amélioration de l'utilisation des appareils	[10,5-11,5]*	-
Frais de carburant	[5-10]*	[...]*
Frais de maintenance	[50-70]*	[...]*
Coûts de distribution	[9,5-10,5]*	[...]*
Coûts publicitaires	[6-8]*	-
	[200-250]*	[...]*

Sources: réponse de Ryanair du 25 janvier 2007 (feuillet n° 1795) au questionnaire de la Commission du 11 janvier 2007; observations d'Aer Lingus du 14 février (feuillet n° 5704) et réponses des 2 et 6 mars 2007 (feuilles n° 5704 et n° 5024) au questionnaire de la Commission du 2 février 2007; observations du 9 mars 2007 (feuillet n° 5704).

7.10.3.2. Caractère propre à la concentration

1122. Aer Lingus conteste également le caractère propre à la concentration des gains d'efficacité annoncés. Elle prétend qu'elle peut réaliser ces économies seule, en se référant à ses politiques internes passées et actuelles. Aer Lingus prétend avoir

¹³⁸⁰ Lettre d'Aer Lingus du 14 février à Mme Larsson-Haug, feuillet n° 5704.

clairement mis l'accent sur la réduction des coûts et l'amélioration de la productivité depuis 2001. Elle affirme qu'elle a réduit ses coûts unitaires de 47 % dans l'ensemble de son organisation depuis cette même année. Elle envisage de poursuivre cette action, indépendamment de la concentration envisagée. Lors de l'introduction en bourse d'Aer Lingus, la compagnie a annoncé aux investisseurs qu'elle «s'attacherait sans relâche à réduire les coûts».¹³⁸¹

1123. Compte tenu de ces éléments, Aer Lingus fait valoir que même les économies avancées par Ryanair à même d'être vérifiées (c'est-à-dire reconnues par Aer Lingus en termes de contenu et d'importance) ne seraient pas propres à la concentration.

7.10.3.3. Répercussion sur les consommateurs

1124. Aer Lingus prétend en outre, notamment dans le cadre d'un document élaboré par ses conseillers économiques, que l'argument du «cercle vicieux» (c'est-à-dire l'argument selon lequel Ryanair pourrait faire bénéficier les clients de cette diminution des coûts en leur proposant des billets moins chers, étant donné que ces billets seraient achetés en plus grand nombre, ce qui lui permettrait d'offrir des prix encore plus bas, etc.) n'est pas valable étant donné qu'il suppose que Ryanair ne subisse aucune concurrence. Bien au contraire, le fait d'être à l'abri de toute concurrence sur certaines liaisons et pas sur d'autres reviendrait à rétablir un schéma classique de maximisation des profits selon lequel la compagnie réduirait le prix des billets sur les liaisons où la concurrence est présente et augmenterait simplement ses marges là où elle ne fait face à aucune concurrence.

1125. Aer Lingus affirme enfin que Ryanair a omis «*d'insister sur l'importance des réductions des coûts marginaux (incrémentiels) [... liés] au rendement accru que pourrait entraîner le renforcement des gains d'efficacité*».¹³⁸²

1126. Aer Lingus conclut que même si Ryanair pouvait démontrer l'existence de certains gains d'efficacité vérifiables et propres à la concentration, et même si ceux-ci étaient répercutés sur les consommateurs en ce qui concerne certaines liaisons, leurs effets seraient limités (voire inexistant) sur les liaisons au départ/à destination de Dublin sur lesquelles l'opération aurait pour conséquence de supprimer toute concurrence effective.

7.10.4. Évaluation de la Commission

1127. La Commission a examiné les documents communiqués par Ryanair et Aer Lingus et salue les efforts entrepris par les parties à la concentration pour évaluer si les gains d'efficacité avancés généreraient des avantages spécifiques et vérifiables pour les clients ainsi que pour fournir des indications sur leur ampleur. Pour les raisons exposées ci-dessous, la Commission est arrivée à la conclusion qu'aucun des gains d'efficacité allégués ne répondait aux critères requis pour pouvoir être pris en considération. En outre, même si ces critères étaient remplis, l'ampleur des gains d'efficacité allégués serait vraisemblablement insuffisante pour compenser les effets anticoncurrentiels identifiés ci-dessus aux sections 7.1-7.9.

¹³⁸¹ Lettre d'Aer Lingus du 14 février à Mme Larsson-Haug, feuillet n° 5704.

¹³⁸² Mémoire de la Commission du 2 mars commentant le document de RBB du 20 octobre 2006, feuillet n° 5704.

7.10.4.1. Principes généraux

1128. La section consacrée aux gains d'efficacité contenue dans les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales part de l'hypothèse selon laquelle les compagnies poursuivent des stratégies de maximisation des profits. La capacité des gains d'efficacité à compenser les effets des concentrations anticoncurrentielles est évaluée selon cette même hypothèse.
1129. Les observations de Ryanair sur les gains d'efficacité résultant de la concentration¹³⁸³ et sa réponse à la communication des griefs reposent en partie sur la notion que le «modèle économique de Ryanair est radicalement différent des modèles utilisés par les autres compagnies aériennes en Europe¹³⁸⁴». Ryanair a soutenu qu'elle n'était pas en concurrence avec d'autres compagnies aériennes mais avec d'autres utilisations du revenu disponible. Par ailleurs, Ryanair affirme «*qu'étant donné que le modèle de Ryanair dépend de la croissance et que la croissance est générée entièrement par les réductions tarifaires, il n'est en aucun cas question que Ryanair augmente ses tarifs.*¹³⁸⁵» La compagnie s'insurge contre l'idée qu'elle puisse ne pas répercuter les gains d'efficacité et «*qu'elle profite simplement de la baisse des coûts pour augmenter ses marges*»¹³⁸⁶.
1130. Toutefois, comme il a été démontré en détail ci-dessus (voir, par exemple, section 7.4), il ne fait aucun doute que Ryanair est en concurrence avec d'autres compagnies aériennes et qu'elle ajuste ses tarifs à la hausse et à la baisse en fonction des conditions et des coûts de la concurrence¹³⁸⁷. D'autre part, d'autres éléments montrent que Ryanair peut très bien maximiser ses profits en augmentant ses prix. Par exemple, dans un rapport sur ses derniers résultats financiers, Ryanair indique que les hausses de prix de certains de ses concurrents (obtenues au moyen de suppléments pour le carburant) l'ont conduit à relever son propre tarif moyen (rendement) de 7 %¹³⁸⁸. En 2005, Ryanair a augmenté son tarif moyen de 2 %. Inversement, dans le rapport annuel 2004 de Ryanair, une capacité accrue et «la profusion de baisses tarifaires offertes par les compagnies nationales et les nouvelles compagnies aériennes» sont désignées comme responsables d'une chute de rendement de l'ordre de 14 %. D'autre part, la marge d'exploitation de 22 % réalisée par Ryanair pour l'année fiscale 2006 (la meilleure du secteur), semblerait correspondre à une politique normale de maximisation des profits.
1131. En conséquence, malgré les arguments de Ryanair, rien n'indique qu'une hausse de son pouvoir de marché profiterait automatiquement aux clients.

1383 cf. RBB Economics: «Ryanair/ Aer Lingus: gains d'efficacité résultant de la concentration», feuillet n° 19873.

1384 dito, annexe 1, p. 2

1385 dito, annexe 1, p. 8.

1386 Réponse à la communication des griefs, p.77

1387 Voir en détail la section 7.4

1388 Une partie de la hausse tarifaire a été imposée au travers des frais d'enregistrement des bagages. Voir le rapport de Ryanair sur ses résultats du troisième trimestre 2006: «La hausse de 7% des rendements reflète en grande partie l'impact des charges supplémentaires de carburant excessives et injustifiées, pratiquées par les concurrents, les recettes provenant des frais d'enregistrement des bagages introduits en mars 2006 et l'absence de données permettant de comparer les chiffres de l'année précédente à ceux de ce trimestre.» http://www.ryanair.com/site/about/invest/docs/2007/q3_2007_doc.pdf.

7.10.4.2. Caractère vérifiable

1132. Les gains d'efficacité allégués par Ryanair reposent sur des documents produits aux fins de la procédure de concentration. Selon cette argumentation, Ryanair appliquera ses compétences de gestionnaire et des éléments importants de son modèle économique à Aer Lingus, qui réduira ainsi ses coûts pour atteindre les niveaux actuels de Ryanair. Certains gains d'efficacité sont également associés à la taille accrue de l'entreprise issue de la concentration.
1133. La Commission considère que plusieurs affirmations de Ryanair relatives aux gains d'efficacité reposent sur des présomptions qui ne peuvent pas être vérifiées de manière indépendante. En particulier, il semble très optimiste d'affirmer que Ryanair sera en mesure d'appliquer entièrement à Aer Lingus son modèle économique, et plus particulièrement les niveaux associés aux coûts, sans compenser les pertes en termes de caractéristiques des produits et de recettes. Ryanair n'apporte aucune preuve objective ou corroborante à cet égard si ce n'est une certaine confiance dans «son style de gestion plus agressif»¹³⁸⁹ par rapport à celui d'Aer Lingus. Aucun document antérieur à la concentration, évaluant de manière objective et indépendante l'étendue des gains d'efficacité générés par l'acquisition d'Aer Lingus, ne semble exister. La Commission juge essentielle la présentation de tels documents pour montrer d'une part que le modèle économique de Ryanair est différent, unique et supérieur à celui d'Aer Lingus et, d'autre part, que sa structure de coûts pourrait être reproduite avec succès sur Aer Lingus après la concentration.
1134. Ryanair souligne l'intégration de l'une de ses acquisitions précédentes, la filiale de KLM «Buzz» comme un exemple de son aptitude confirmée à créer des gains d'efficacité¹³⁹⁰. Cette compagnie aérienne a toutefois été absorbée par Ryanair. En d'autres termes, contrairement aux gains d'efficacité allégués dont il est question ici, la marque Buzz a disparu, l'intégralité de sa flotte a été retirée (rendue aux bailleurs) dans les 18 mois qui ont suivi l'achat et les dessertes vers la plupart des principaux aéroports ont été suspendues¹³⁹¹. Loin d'étayer les gains d'efficacité allégués par Ryanair, l'achat de Buzz vient donc contredire les hypothèses sur lesquelles se fondent les prévisions de coûts de Ryanair.
1135. Dès lors, la Commission n'a pas trouvé d'éléments vérifiables prouvant que les gains d'efficacité pouvaient être réalisés à la lumière des trois points essentiels pour les clients, à savoir le prix des billets, les fréquences des vols et la qualité du service (sur chaque liaison). Il n'a pas été démontré que Ryanair pouvait réduire les coûts d'Aer Lingus sans répercussions sur la qualité des services de la compagnie (différents aéroports, utilisation différente de l'équipage, etc.).
1136. Cette même crainte est valable pour l'annonce d'éventuelles réductions des coûts publicitaires. La Commission observe que si Ryanair a l'intention de conserver la politique de différenciation d'Aer Lingus en termes de marque et de qualité, Aer Lingus devra poursuivre sa propre stratégie de marketing différenciée. Un tel choix pourrait

¹³⁸⁹ Réponse à la communication des griefs, par. 253.

¹³⁹⁰ Voir la réponse à la communication des griefs, «Lettre de Michael O'Leary à la Commission européenne»

¹³⁹¹ Voir la réponse des parties du 26 janvier 2007 à la demande d'information de la Commission (feuilleton n° 1795).

nécessiter de maintenir les dépenses publicitaires pour s'assurer que les clients ne font pas de confusion entre Aer Lingus et Ryanair.

1137. En ce qui concerne les coûts afférents à la propriété des appareils, il semble probable que Ryanair a acquis les options sur de nouveaux appareils dans l'objectif de développer sa propre activité. Le transfert desdites options à Aer Lingus nécessiterait donc que Ryanair renonce à la possibilité d'expansion prévue lorsque aucune concentration n'était envisagée. Même si Ryanair n'avait aucune utilisation alternative pour les nouveaux appareils au sein de sa propre flotte (par opposition à celle d'Aer Lingus), il existerait toujours des coûts de substitution, car elle pourrait, à défaut, vendre les nouveaux appareils à une autre compagnie aérienne en vue d'un profit immédiat. Le coût de substitution existe dès lors que le prix de livraison négocié par Ryanair reste en dessous du prix du «marché au comptant». En d'autres termes, le coût de substitution de l'utilisation alternative des appareils est exactement égal au gain d'efficacité (et l'annule donc). Le transfert des options de Ryanair à Aer Lingus à des prix inférieurs aux prix du marché reviendrait purement et simplement à un transfert de loyer.
1138. En outre, si l'on partait du principe que ces gains d'efficacité existaient réellement (c'est-à-dire que les deux remarques précédentes ne s'appliqueraient pas), les hypothèses utilisées pour quantifier les coûts afférents à la propriété des appareils semblent particulièrement optimistes, notamment en ce qui concerne la possibilité de vendre la flotte d'Aer Lingus au prix de sa valeur comptable.
1139. En ce qui concerne les frais d'aéroport et d'exploitation au sol, la Commission constate que ceux-ci sont fréquemment réglementés et par conséquent fixes, notamment sur les aéroports principaux utilisés par Aer Lingus. Ce phénomène pourrait en partie expliquer pourquoi Ryanair parvient avec relativement plus de succès à négocier des frais d'aéroport moins élevés. Toutefois, les diminutions de coûts qui résulteraient du transfert des services d'Aer Lingus vers des aéroports secondaires ne constitueraient pas en elles-mêmes des gains d'efficacité.
1140. En outre, le caractère hostile de l'offre d'achat est susceptible de compliquer l'intégration des deux compagnies (surtout si Ryanair obtenait moins de 100 % des parts d'Aer Lingus) et compromettrait ainsi la réalisation des gains d'efficacité allégués. De fortes incertitudes demeurent en ce qui concerne la capacité de Ryanair à réduire les coûts d'Aer Lingus, et notamment les coûts du personnel, sans nuire à la qualité des services qui permet actuellement à Aer Lingus de différencier d'une certaine manière ses produits par rapport à Ryanair.
1141. En conclusion, la Commission observe qu'elle ne peut pas vérifier les gains d'efficacité allégués par Ryanair au point d'être raisonnablement certaine que ces derniers ont une chance de se concrétiser¹³⁹². Les allégations de Ryanair sont fréquemment fondées sur de simples affirmations semblables à celle qui maintient que les coûts unitaires d'Aer Lingus pourraient être ramenés à ses propres niveaux sans expliquer dans quelle mesure cela se ferait au détriment d'autres éléments avantageux pour les consommateurs, tels que la qualité des services¹³⁹³ ou la situation de l'aéroport. En outre, il apparaît, en

1392 Voir à cet égard le point 86 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises. (Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales).

1393 Voir l'annonce de Ryanair sur la réduction du nombre de membres d'équipages à bord des appareils de Aer Lingus.

l'absence de documents corroborants antérieurs à l'offre d'achat, que Ryanair elle-même n'a pas systématiquement évalué l'ampleur des gains d'efficacité au moment de préparer son offre d'achat d'Aer Lingus. Les documents corroborants présentés par Ryanair ont été transmis aux seules fins de la procédure de concentration de la Commission.

1142. Les gains d'efficacité allégués par Ryanair ne sont pas vérifiables. Néanmoins, dans un souci d'exhaustivité, les sections suivantes fournissent une évaluation de la spécificité de la concentration, des gains d'efficacité allégués de Ryanair et des avantages potentiels pour les consommateurs.

7.10.4.3. Caractère propre à la concentration

1143. Par ailleurs, un certain nombre des gains d'efficacité allégués ne sont vraisemblablement pas spécifiques à la concentration. En particulier, la réduction des coûts de personnel, l'utilisation améliorée des appareils, de même que les réductions des frais de carburant et de distribution pourraient également être réalisées par Aer Lingus indépendamment de l'opération envisagée. Depuis 2001, Aer Lingus a en effet développé une aptitude confirmée à réduire les coûts unitaires, comme cela est souligné dans la section 7.3.2. Le fait que la compagnie aérienne insiste plus que Ryanair sur la différenciation verticale de ses produits ne peut en lui-même être pris pour une marque d'inefficacité. Sa capacité à concurrencer Ryanair avec succès sur l'ensemble de son réseau court-courrier semblerait au contraire indiquer qu'Aer Lingus a choisi une combinaison prix/qualité efficace. De même, le mépris affiché de Ryanair à l'égard de l'équipe dirigeante d'Aer Lingus¹³⁹⁴ ne prouve en rien que les compagnies aériennes ne poursuivront pas leur mise en place d'éventuels gains d'efficacité. Même en l'absence de concentration, Aer Lingus continuera à être exposée à la concurrence de Ryanair, ce qui l'incite à rester un opérateur efficace.
1144. En ce qui concerne les gains relatifs aux diminutions des frais de maintenance et du coût des appareils, il apparaît, comme l'a affirmé Aer Lingus, que ces économies (ou toutes autres), dans la mesure où elles pourraient être réalisées, constitueraient plus une redistribution des loyers sur les marchés intermédiaires que de réels gains d'efficacité. Un tel transfert des loyers d'une partie (par exemples les aéroports) à une autre (la nouvelle entité) ne saurait entraîner de changements en termes de prospérité économique. En outre, comme cela a été expliqué ci-dessus (section 7.10.4.2), le transfert des options de Ryanair sur la livraison d'appareils au profit d'Aer Lingus à des prix inférieurs à ceux du marché constitue un transfert de loyer entre les parties à la concentration. Il en est de même pour les contrats de couverture sur les achats de carburant et pour les autres loyers découlant de transactions sur le marché financier.
1145. Quoi qu'il en soit, même si les réductions de coûts réalisées grâce aux transferts de loyers de parties tierces à la concentration (tels que les constructeurs aéronautiques) étaient considérées comme des gains d'efficacité spécifiques à la concentration, elles affecteraient pour l'essentiel des coûts fixes¹³⁹⁵ plutôt que des coûts marginaux. Bien

¹³⁹⁴ Voir la réponse à la communication des griefs, «Lettre de Michael O'Leary à la Commission européenne»

¹³⁹⁵ Les coûts en question sont fixés en rapport avec les services vendus sur le marché concerné, à savoir les places des passagers sur les vols réguliers. Au contraire, Ryanair soutient que les gains d'efficacité allégués se rapportent aux coûts marginaux engagés pour affecter un avion supplémentaire sur une liaison. Cet aspect est traité ci-dessous (section intitulée «Bénéfices pour les clients»)

que les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales ne limitent pas explicitement la notion de gains d'efficacité aux réductions des coûts marginaux, les avantages pour les consommateurs ont moins de chances d'être répercutés dans un délai raisonnable en ce qui concerne les réductions de coûts fixes car ces dernières n'affectent pas immédiatement les décisions touchant au rendement/prix de rentabilité optimal d'une société.

7.10.4.4. Bénéfices pour les clients

1146. Ryanair soutient que les réductions de coûts d'exploitation des appareils affectent la décision «marginale» de la compagnie aérienne d'assurer ou non un vol sur une certaine liaison.¹³⁹⁶ «De telles réductions de coûts ont un effet comparable à la réduction du «taux d'actualisation» du rendement à obtenir pour qu'un vol donné se révèle rentable, lequel par la suite augmentera le nombre de vols potentiels qui pourront être exploités à profit».¹³⁹⁷
1147. La Commission reconnaît la validité de principe de l'argument selon lequel 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. Il s'agit essentiellement d'un argument sur l'équilibre concurrentiel à long terme. Cet argument soulève deux questions importantes:
- (i) le degré de certitude et la rapidité à laquelle les avantages éventuels profitent aux consommateurs, et
 - (ii) l'opportunité pour les consommateurs concernés par la concentration de profiter de ces avantages.
1148. En ce qui concerne la certitude et la rapidité de répercussion, 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 (ce qui, *ceteribus paribus*, abaisserait le tarif moyen qu'elle pourrait espérer fixer sur ces liaisons) 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).
1149. Les bénéfices en termes de gains d'efficacité sur les coûts fixes seraient en théorie ressentis majoritairement sur les liaisons de faible importance qui ne sont pas viables pour le moment¹³⁹⁸. Toutefois, étant donné que Ryanair soutient uniquement que les coûts d'Aer Lingus peuvent être ramenés à ses propres niveaux, cela ne ferait aucune différence par rapport à la situation antérieure à la concentration. Le «seuil de rentabilité» de Ryanair et dès lors l'étendue des liaisons rentables ne changerait pas, même si tous les gains d'efficacité étaient atteints.

¹³⁹⁶ Voir la réponse à la communication des griefs, par. 278-285

¹³⁹⁷ Voir la réponse de Ryanair du 26 janvier 2007 à la demande d'information de la Commission (feuillet n° 1795).

¹³⁹⁸ Voir à ce sujet les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, point 79.

1150. Au contraire, sur les liaisons existantes où les services se chevauchent, l'effet immédiat de la concentration réside dans l'internalisation des décisions de Ryanair et d'Aer Lingus en matière de tarification et de rendement. La compagnie aérienne issue de la concentration (en supposant une politique de maximisation des profits) aurait tout intérêt à relever les prix sur ces liaisons car, en raison des parts de marché très élevées de la nouvelle entité, tout transfert de passagers entre les marques Ryanair et Aer Lingus resterait pour la majeure partie au sein du groupe issue de la concentration (et entièrement en ce qui concerne les liaisons passant du duopole au monopole). En théorie, cet effet pourrait être contrebalancé si les gains d'efficacité sur les coûts fixes justifiaient que Ryanair ajoute des fréquences supplémentaires sur les liaisons affectées, ce qui par la suite tirerait les prix vers bas. Étant donné le niveau extrêmement élevé des parts de marché de la nouvelle entité, souvent proche du monopole et le fait que les gains d'efficacité allégués s'appliquent en grande partie à la marque Aer Lingus, il est hautement improbable que l'effet de baisse des prix de ces gains d'efficacité soit suffisant pour renverser la hausse des prix résultant du chevauchement horizontal et de la perte de concurrence consécutive à la concentration.

7.10.5. Conclusion sur les gains d'efficacité

1151. En conclusion, les gains d'efficacité allégués par Ryanair ne sont pas vérifiables et ne sont pas spécifiques à la concentration. À supposer qu'ils le soient, ces gains d'efficacité affecteraient les coûts fixes d'Aer Lingus (exploitation des appareils), ce qui laisse à penser que ces derniers ne profiteraient peut-être pas aux clients. Enfin, comme il a été souligné dans les Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, *«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»*¹³⁹⁹.

1152. À la lumière de ces principes et des effets anticoncurrentiels identifiés aux sections 7.1 à 7.9, la Commission conclut que la concentration ne donne pas lieu à des gains d'efficacité susceptibles de contrer les obstacles significatifs à une concurrence effective résultant de l'opération notifiée.

8. ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR RYANAIR

1153. Ryanair avait tout d'abord fait part de ses engagements dans la phase I de l'enquête le 29 novembre 2006 («engagements initiaux de la phase I»), qui avaient par la suite été remplacés par un ensemble d'engagements remaniés le 14 décembre 2006 ¹⁴⁰⁰ («engagements modifiés de la phase I»). Le 17 avril 2007, Ryanair a joint à sa réponse à la communication des griefs, des engagements en vue de supprimer les problèmes de concurrence identifiés dans la communication des griefs («engagements initiaux de la phase II»). À l'issue d'une réunion avec la Commission sur l'état du dossier, qui s'est déroulée le 26 avril 2007 et au cours de laquelle Ryanair a été tenue informée sur l'évaluation préliminaire des engagements initiaux de la phase II, Ryanair a transmis *un*

¹³⁹⁹ Voir § 84 Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales, voir également le point 79.

¹⁴⁰⁰ Les mesures correctives revues ont été transmises le 13 décembre 2006. Toutefois, étant donné que les deux versions de ces mesures correctives envoyées par courrier électronique et télécopiées divergeaient et que des précisions supplémentaires sur le nombre réel de créneaux offerts étaient nécessaires, la version corrigée et finale des mesures correctives revues a été transmise le 14 décembre dans l'après-midi.

ensemble modifié d'engagements (ci-après dénommé «engagements définitifs») le 3 mai 2007. Le 29 mai 2007, une réunion sur l'état du dossier s'est tenue sous la forme d'une conférence téléphonique, au cours de laquelle Ryanair a été informée des résultats de la consultation des acteurs du marché concernant ces engagements et de l'appréciation liminaire de la Commission concernant les engagements définitifs.

8.1. Description des engagements proposés

1154. Les engagements définitifs proposés par Ryanair contiennent, pour l'essentiel, une modification des engagements qu'elle a proposés dans la phase I.

8.1.1. Les engagements proposés dans la phase I

1155. Les engagements initiaux de la phase I transmis par Ryanair comportaient deux éléments principaux: une mesure corrective portant sur les créneaux et une mesure comportementale liée aux tarifs d'Aer Lingus. Ryanair a en particulier proposé un engagement sur [2-4]* ans destiné à faciliter l'entrée sur le marché, en permettant à un nouvel arrivant qui ne serait pas en mesure d'obtenir les créneaux nécessaires sur [5-10]* liaisons reliant des paires d'aéroports précises, de les obtenir auprès de Ryanair ou d'Aer Lingus, à condition que le nombre de créneaux cédés ne dépasse pas celui requis pour offrir une fréquence égale à celles de Ryanair ou d'Aer Lingus¹⁴⁰¹. Ryanair a en outre proposé de ne pas augmenter sa capacité pendant trois ans (au-delà du niveau antérieur à l'entrée) après qu'une nouvelle entrée a été facilitée et de réduire les tarifs moyens des vols court-courriers d'au moins 2,5 % par an pendant quatre ans.

1156. Dans ses engagements modifiés de la phase I, Ryanair a également offert des créneaux supplémentaires à l'aéroport de Dublin, y compris parmi les créneaux en période de pointe du matin, nécessaires selon Ryanair pour stationner [2-6]* appareils à l'aéroport de Dublin. En outre, elle a augmenté le nombre de liaisons pour lesquels des créneaux pourraient être mis à disposition. La mesure corrective aux tarifs d'Aer Lingus a été supprimée dans cette version.

1157. Dans sa décision d'engager la procédure au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c, du règlement sur les concentrations, la Commission a estimé que les engagements proposés ne suffisaient pas à supprimer clairement l'ensemble des problèmes de concurrence identifiés. Tout d'abord, les engagements ne couvraient pas l'ensemble des liaisons sur lesquelles la Commission avait identifié des problèmes de concurrence, dans sa décision

¹⁴⁰¹ Il a été fait référence à la plus basse des fréquences d'Aer Lingus ou de Ryanair concernées. Dans le cadre de l'engagement de la phase I, un nouvel arrivant potentiel serait capable d'obtenir les créneaux nécessaires à l'aéroport de Dublin et dans les autres aéroports concernés pour assurer globalement jusqu'à [1-4]* allers-retours par jour sur la liaison Dublin – Londres-Heathrow, jusqu'à [1-4]* allers-retours par jour sur la liaison Dublin – Londres Stansted, jusqu'à [1-10]* allers-retours par semaine sur la liaison Dublin – Paris-Beauvais, jusqu'à [1-2]* allers-retours par jour sur la liaison Dublin – Francfort-Hahn, jusqu'à [1-3]* allers-retours par semaine sur la liaison Dublin – Bergame, jusqu'à [1-2]* aller-retour par jour sur la liaison Dublin – Rome-Fiumicino, jusqu'à [1-3]* allers-retours par semaine sur la liaison Dublin – Bratislava, jusqu'à [1-4]* allers-retours par semaine sur la liaison Dublin– Barcelone-Gérone. Les conditions de la mise à disposition des créneaux stipulaient que les créneaux libérés par la nouvelle entité et occupés par les nouveaux arrivants, représentent un ensemble équilibré de créneaux aux heures de pointe et aux heures creuses à Heathrow, Stansted et Rome Fiumicino. La durée des engagements relatifs aux créneaux a été limitée à [2-4]* ans. En outre, les créneaux libérés par les parties devaient correspondre à 45 minutes près à l'heure demandée par le nouvel arrivant. De plus les «méga-transporteurs» tels que British Airways/oneworld, Air France/KLM/CityJet/SkyTeam ou Lufthansa/British Midlands/Star Alliance n'avaient pas la possibilité d'obtenir les créneaux offerts.

au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c. Les créneaux offerts ont également été jugés insuffisants pour permettre à un concurrent de s'établir à Dublin à une échelle suffisante, notamment en ce qui concerne sa base. La Commission a également constaté qu'il était peu probable que les créneaux mis à disposition dans les aéroports non encombrés attirent de nouvelles entrées. La consultation des acteurs du marché effectuée par la Commission sur les mesures correctives a également identifié un certain nombre d'autres problèmes relatifs à l'effectivité et aux possibilités d'exécution de la mesure corrective proposée. Plus important encore, au cours de la consultation des acteurs du marché, aucune compagnie aérienne n'a exprimé d'intérêt concret à établir une présence significative voire une base à l'aéroport de Dublin et à garantir ainsi le maintien de la rivalité concurrentielle entre les transporteurs à l'aéroport de Dublin après la concentration. Bien que les engagements modifiés de la phase I permettent théoriquement à une compagnie aérienne d'obtenir les créneaux nécessaires pour stationner jusqu'à [2-6]* appareils à Dublin, rien n'indique en revanche qu'une telle entrée se concrétiserait, ni qu'un nouvel arrivant exercerait une contrainte concurrentielle suffisante sur la nouvelle entité (qui disposerait de plus de 40 appareils à Dublin)¹⁴⁰².

8.1.2. *Les engagements initiaux de la phase II*

1158. Ryanair a transmis des engagements revus dans la phase II. Les engagements initiaux de la phase II transmis le 17 avril 2007 comportaient, comme les engagements proposés dans la phase I, un engagement comportemental portant sur les tarifs et les suppléments pour le carburant (ci-après désigné «engagement n° 1») et une partie relative à la libération de créneaux (ci-après désigné «engagement n° 2»), qui a été modifiée par rapport à la proposition précédente décrite dans les deux paragraphes suivants.
1159. Dans les engagements initiaux de la phase II, Ryanair s'engageait à réduire immédiatement les tarifs court-courriers d'Aer Lingus d'au moins 10 %, à supprimer immédiatement les suppléments pour le carburant qu'Aer Lingus applique à ses vols long-courriers, à conserver la marque Aer Lingus et à maintenir une exploitation distincte de Ryanair et d'Aer Lingus.
1160. Ryanair a également proposé de rendre disponible des «créneaux» sur les liaisons où les services se chevauchent actuellement. Ceux-ci comprenaient (1) un certain nombre de créneaux pour des vols entre Dublin et Londres/Heathrow et (2) des créneaux pour d'autres liaisons au départ/à destination de Dublin, suffisants, selon Ryanair, pour exploiter jusqu'à [4-8]* appareils basés à Dublin.
1161. Après avoir analysé les engagements initiaux de la phase II, la Direction générale de la concurrence («DG Concurrence») a informé Ryanair dans une réunion sur l'état du

¹⁴⁰² Le deuxième ensemble de mesures correctives n'a pas résolu tous les défauts (confirmés par les participants à la consultation du marché) du premier ensemble de mesures correctives, par exemple en ce qui concerne les conditions de mise en place (entre autres, la marge d'attribution des horaires des créneaux est restée fixée à 45 minutes, au moins sur certaines liaisons, les mesures correctives concernaient toujours uniquement les aéroports secondaires, les «méga-transporteurs» étaient toujours exclus des créneaux sur leurs plates-formes) et il a également limité la possibilité des transporteurs de se prévaloir des mesures correctives dans un délai de [2-4]* ans.

dossier que les engagements ne suffisaient pas à éliminer les problèmes de concurrence identifiés et qu'ils ne seraient pas envoyés aux parties tierces pour consultation¹⁴⁰³.

8.1.3. Les engagements définitifs

1162. Le 3 mai 2007, Ryanair a envoyé par courrier électronique et par télécopie un «ensemble d'engagements¹⁴⁰⁴» qui se composaient de plusieurs documents, à savoir:

- Une «lettre d'engagements» qui contient (i) une description des engagements proposés par Ryanair et (ii) des commentaires généraux sur l'enquête de la Commission et sur le caractère approprié des engagements pris dans la présente affaire;
- une annexe (intitulée «annexe 1») conforme au format des engagements des textes modèles de la Commission qui décrit les «*détails des mécanismes de l'engagement n°2*¹⁴⁰⁵»,

1163. Parmi les documents envoyés à la Commission se trouvait une lettre signée par le directeur des opérations et directeur général adjoint de Ryanair qui contenait à nouveau une description des engagements ainsi que des commentaires généraux sur l'enquête de la Commission et sur le caractère approprié des engagements, notamment une annexe (intitulée «appendice 1») présentant [...]*. Ryanair a toutefois déclaré ultérieurement dans un courrier électronique en date du 15 mai 2007 que cette lettre ne faisait pas partie des engagements¹⁴⁰⁶.

1164. Les engagements définitifs reprennent certaines propositions des engagements initiaux de la phase I (créneaux à Heathrow, créneaux sur d'autres liaisons au départ/à destination de Dublin, engagements relatifs aux tarifs/à la marque) et ajoutent plusieurs nouveaux éléments (créneaux sur les liaisons Shannon/Cork, proposition d'un acquéreur semi-initial et gel des fréquences). Étant donné que le contenu exact des engagements définitifs n'était pas entièrement clair, la Commission a tenté d'obtenir des clarifications de la part de Ryanair¹⁴⁰⁷. L'essentiel de leur contenu peut être résumé de la manière suivante (voir en détail dans la section 8.2.1 ci-après):

¹⁴⁰³ La réunion sur l'état du dossier entre la DG Concurrence et Ryanair a eu lieu le [...]*. Ryanair a annoncé dans cette réunion qu'elle [...]*. Avant de communiquer les engagements définitifs, Ryanair n'a pas contacté la DG Concurrence auparavant ou par la suite afin de discuter des détails du projet d'engagements définitifs et des améliorations à apporter sur le fond et la forme avec la DG Concurrence (comme le recommande la communication concernant les mesures correctives, point 40: «*la Commission est disposée à examiner des engagements appropriés avant la fin de la période de trois mois. Les parties sont encouragées à présenter des projets de propositions traitant les questions de fond et de procédure qui doivent être réglées pour garantir que les engagements seront pleinement viables*») avant de transmettre ses engagements définitifs le 3 mai 2007.

¹⁴⁰⁴ Voir le titre et le texte du courrier électronique de Ryanair du 3 mai 2007 (23h54)

¹⁴⁰⁵ Voir la page 5 de la lettre d'engagements.

¹⁴⁰⁶ Voir le courrier électronique de Ryanair du 15 mai, page 2.

¹⁴⁰⁷ Il y a lieu de noter que Ryanair a dans plusieurs courriers électroniques (voir les courriers électroniques du 8, 11, 15 et 18 mai 2007) proposé différentes «interprétations» de certains éléments des engagements définitifs (par exemple, que les créneaux pour des liaisons au départ/à destination de Londres Heathrow ne soient pas exclusivement offerts à British Airways/Air France ou que la solution «d'acquéreur initial» puisse également être appliquée aux créneaux à Londres Heathrow, voir le courrier électronique de Ryanair du 8 mai 2007). Toutefois, Ryanair n'a pas fourni d'autres raisons pour son interprétation et les différents courriers électroniques étaient même contradictoires en ce qui concerne ses avis (par exemple,

- **Engagements relatifs aux créneaux**

- (1) **Créneaux à Heathrow:** Ryanair s'est engagée à rendre disponible, pour une période indéterminée¹⁴⁰⁸, des créneaux sur la liaison au départ/à destination de Londres Heathrow dans le cadre d'un «accord de location»¹⁴⁰⁹. D'après le texte des engagements initiaux, ces créneaux sont exclusivement réservés à British Airways et à Air France (autorisant chacune de ces compagnies à proposer [2-6]* vols quotidiens dans chaque direction)¹⁴¹⁰.
- (2) **Créneaux sur d'autres liaisons au départ/à destination de Dublin:** Ryanair s'est également engagée, si nécessaire¹⁴¹¹, à libérer des créneaux sur d'autres liaisons où les services se chevauchent au départ et à destination de Dublin, ce qui, d'après Ryanair, permettrait aux compagnies aériennes d'exploiter jusqu'à [4-8]* appareils basés à Dublin¹⁴¹². Ryanair propose en outre de libérer un nombre équivalent de créneaux dans des aéroports de destination précis, pour des liaisons où les services se chevauchent, si nécessaire¹⁴¹³.
- (3) **Créneaux sur les liaisons au départ/à destination de Shannon/Cork:** Ryanair s'est engagée également dans ses engagements définitifs à libérer des créneaux sur les liaisons où les services se chevauchent à Cork et à Shannon si nécessaire¹⁴¹⁴ ([6-10]* créneaux quotidiens à Cork, [6-10]* créneaux quotidiens à Shannon et un nombre équivalent de créneaux à Londres/Stansted pour les vols à destination de

Ryanair écrit le 8 mai 2007: «dès lors, pour clarifier la situation, les créneaux à Heathrow ne sont pas exclusifs à BA et à Air France.» Le 11 mai 2007, Ryanair écrit: «ces créneaux sont exclusivement réservés à British Airways et à Air France (...).» Voir, pour d'autres déclarations incohérentes (par exemple en ce qui concerne la portée d'une solution[...]*) , le courrier électronique de la Commission à Ryanair du 14 mai 2007 (envoyé à 12h06). En l'absence de clarification formelle ou de modification du texte des engagements, la Commission doit baser son évaluation sur le texte transmis aux fins de la décision.

¹⁴⁰⁸ Voir le point 3 de l'annexe 1 – Mécanismes de l'engagement n° 2.

¹⁴⁰⁹ Voir «l'engagement n° 2», point (a) des engagements initiaux de la phase II. Voir également la «lettre d'engagements», page 3 des engagements définitifs.

¹⁴¹⁰ Ryanair a proposé d'attribuer [6-10]* des 13 paires de créneaux quotidiennes d'Aer Lingus à Londres Heathrow spécifiquement à British Airways et à Air France (à répartition égale) pour la liaison Dublin – Londres. Afin de faciliter les départs en début de matinée, Ryanair rendrait disponible [1-2]* créneau/créneaux de départ aux heures de pointe en début de matinée (entre 6h00 et 8h00) pour chacun de ces deux transporteurs. Dans le même temps, Ryanair s'est engagé à libérer les créneaux à l'aéroport de Dublin, pour que ces deux transporteurs puissent assurer la liaison Dublin – Londres. Ryanair s'est engagé ainsi à libérer au total [24-40]* créneaux Dublin – Heathrow par jour ([12-20]* chacun à British Airways et à Air France – [6-10]* créneaux d'arrivée et [6-10]* créneaux de départ).

¹⁴¹¹ Les créneaux ne seront offerts que si la compagnie aérienne intéressée a démontré que «tous les efforts raisonnables» pour obtenir les créneaux pour la liaison correspondante où les services se chevauchent ont échoué, voir la clause de l'annexe I des engagements définitifs.

¹⁴¹² Comme cela est souligné dans la section 8.1, il n'est pas entièrement clair d'après le texte des engagements définitifs si le nouvel arrivant peut utiliser les créneaux sur des liaisons autres que celles identifiées où les services se chevauchent.

¹⁴¹³ Voir en détail les clauses 2, 3, 4 et 5 des engagements définitifs. Les aéroports concernés par cet engagement sont les suivants: Alicante, Barcelone (Gérone et/ou Reus), Bilbao et/ou Vitoria, Berlin (Schönefeld), Birmingham, Bruxelles (Charleroi), Édimbourg, Faro, Francfort (Hahn), Fuerteventura, Glasgow Prestwick, Hambourg Lübeck, Cracovie, Londres (Luton, Stansted et/ou Gatwick), Lyon et/ou Grenoble, Malaga, Madrid, Manchester, Marseille, Milan (Bergame), Newcastle, Paris (Beauvais), Poznan, Riga, Rome (Ciampino et/ou Fiumicino), Séville, Ténériffe (nord et/ou sud), Toulouse et/ou Carcassonne, Turin, Venise (Trévise), Vienne et/ou Bratislava, et Varsovie.

¹⁴¹⁴ Les créneaux ne seront offerts que si la compagnie aérienne intéressée a démontré que «tous les efforts raisonnables» pour obtenir les créneaux pour la liaison correspondante où les services se chevauchent ont échoué, voir par exemple la clause 2.9.

Londres/Stansted ainsi qu'[0-4]* créneau/créneaux d'arrivée et [0-4]* créneau/créneaux de départ à Cork et à Liverpool afin de faciliter l'entrée sur la liaison Cork-Manchester/Liverpool¹⁴¹⁵).

- (4) **«Acquéreur initial»:** Dans sa «lettre d'engagements», Ryanair propose également *«de ne pas finaliser l'achat d'Aer Lingus¹⁴¹⁶»* avant d'avoir trouvé un «acheteur» qui s'engage à occuper les créneaux pour l'exploitation de [4-8]* appareils basés à Dublin¹⁴¹⁷.

- ***Engagements sans rapport avec les créneaux***

- (5) **Engagements relatifs aux tarifs et à la marque:** Ryanair réitère son offre de réduire immédiatement les tarifs court-courriers d'Aer Lingus d'au moins 10 %, de supprimer immédiatement les suppléments pour le carburant qu'Aer Lingus applique à ses vols long-courriers, de conserver la marque Aer Lingus et de continuer à gérer de manière distincte Ryanair et Aer Lingus.

- (6) **«Gel des fréquences»:** Ryanair s'engage à ne pas augmenter le nombre de fréquences sur la totalité des liaisons concernées où les services se chevauchent *«dans le cas d'un nouvel arrivant sur la liaison»*, au-delà des fréquences exploitées en commun par Ryanair et Aer Lingus, sur chaque liaison pour une durée de six saisons AITA suivant la finalisation de la concentration¹⁴¹⁸. Elle s'engage également à ne pas réduire les fréquences sur ces liaisons *«à moins que l'une d'elles ne soit plus rentable ou cesse de l'être»*.

1165. La Commission a envoyé une version non confidentielle des engagements définitifs accompagnée d'un questionnaire détaillé aux parties tierces le 8 mai 2007 afin de leur permettre d'exprimer leurs opinions sur les engagements et de clarifier certaines questions factuelles (par exemple, la portée suffisante de la mesure corrective, la probabilité d'une entrée déclenchée par les engagements définitifs). La Commission a toutefois précisé à Ryanair¹⁴¹⁹ et aux parties tierces consultées¹⁴²⁰ que le fait que la consultation des acteurs du marché ait été effectuée ne remettait pas en cause l'évaluation finale de la Commission sur la question de savoir si les engagements définitifs supprimaient ou non les problèmes de concurrence générés par la concentration.

¹⁴¹⁵ Voir la «lettre d'engagements», page 5.

¹⁴¹⁶ Ryanair explique par ailleurs que par «non finalisation», elle entend que *«que l'offre ne deviendrait pas inconditionnelle»*. *Ryanair (...) ne finalisera pas l'achat (en d'autres termes, la nouvelle offre ne deviendrait pas inconditionnelle) avant d'avoir trouvé un acquéreur initial disposé à occuper les créneaux pour l'exploitation de [4-8]*appareils basés à Dublin.*

¹⁴¹⁷ D'après les pratiques de la Commission, une disposition selon laquelle une concentration ne peut être mise en œuvre avant que l'acheteur de certains actifs ou droits cédés ne soit approuvé par la Commission est souvent dénommée «solution d'acquéreur initial»; voir par exemple la communication de la Commission concernant les mesures correctives recevables conformément au règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil et au règlement (CE) n°447/98 de la Commission («communication concernant les mesures correctives»), au point 20.

¹⁴¹⁸ Voir par exemple la page 5 de la «lettre d'engagements».

¹⁴¹⁹ Voir le courrier électronique de M. Lücking à M. Power du 8 mai 2007, feuillet n° 11390.

¹⁴²⁰ Voir la lettre d'accompagnement de l'annexe I (questionnaire) à la consultation des acteurs du marché.

8.2. Évaluation des engagements proposés

1166. La Commission a évalué les engagements définitifs et conclut que ceux-ci ne peuvent pas supprimer les problèmes de concurrence identifiés, suscités par cette concentration. Il sont non seulement formulés de manière peu claire et souvent contradictoire (voir la section 8.2.1) mais leur contenu ne permet pas non plus de résoudre les problèmes de concurrence identifiés (voir la section 8.2.2). La consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs menée par la Commission a confirmé ce point de vue.

8.2.1. *Défauts connus: En raison de leur manque de clarté, il n'est pas possible de mettre en œuvre les engagements et de les appliquer*

1167. Conformément au règlement relatif au contrôle des concentrations, la Commission peut uniquement accepter les mesures correctives *suffisamment claires*, de sorte qu'elle puisse les mettre en œuvre et les appliquer sans problèmes, notamment en ce qui concerne le risque manifeste d'interprétations divergentes des principaux éléments des engagements¹⁴²¹. Étant donné que les retards de mise en œuvre des engagements occasionnés par des problèmes d'interprétation voire par un litige peuvent avoir des conséquences graves pour les clients concernés, il est essentiel que les engagements acceptés fournissent un certain degré de sécurité juridique en ce qui concerne leur contenu et qu'ils soient *«pleinement viables»*¹⁴²².

1168. Les engagements définitifs ne remplissent pas ces règles minimales. Ils contiennent de nombreuses contradictions et des formulations vagues ou ambiguës qui mettent en question la viabilité des engagements en tant que tels, étant donné qu'il est difficile de savoir si les engagements seraient, à un degré quelconque, viables et applicables.

1169. La Commission a en outre identifié un certain nombre de défauts qui concernent des parties essentielles des engagements¹⁴²³.

8.2.1.1. Le format des engagements

1170. «L'ensemble des engagements» initial se composait d'un certain nombre de lettres et d'annexes. Ryanair a expliqué par la suite que seules les «lettres d'engagements» et une annexe («annexe 1») devaient être officiellement considérées comme les engagements

¹⁴²¹ Voir par exemple le point 6 de la communication de la Commission concernant les mesures correctives: «(...) les parties sont tenues de démontrer avec précision que les mesures correctives rétabliront durablement les conditions d'une concurrence effective dans le marché commun, les arguments présentés par les parties devant être de nature à satisfaire la Commission, conformément aux obligations qui lui incombent en vertu du règlement sur les concentrations.» (texte mis en italique par la Commission).

¹⁴²² Voir la communication concernant les mesures correctives, point 40: «(...) pour garantir que les engagements seront pleinement viables.» (texte mis en italique par la Commission). Voir également le jugement du Tribunal de première instance des Communautés européennes dans l'affaire T-210/01 *General Electric contre Commission* du 14 décembre 2005, (2005), p. II-5575, au point 555: «il faut noter qu'au titre du règlement n° 4064/89 la Commission a le pouvoir de n'accepter que les engagements capables de rendre l'opération notifiée compatible avec le marché commun(...). Il faut souligner qu'à cet égard, les engagements structurels proposés par les parties ne rempliront cette condition que dans la mesure où la Commission est capable de conclure avec certitude, qu'il sera possible de les mettre en œuvre et que les nouvelles structures commerciales en résultant seront suffisamment viables et durables pour garantir que la création ou le renforcement d'une position dominante (...).»

¹⁴²³ Les éléments mentionnés dans la section suivante n'ont pas pour objectif d'être exhaustifs mais de résumer les problèmes juridiques/formels les plus notables affectant directement la viabilité de la mesure corrective.

proposés¹⁴²⁴. Le fait que Ryanair n'ait pas utilisé le modèle de texte¹⁴²⁵ recommandé par la Commission pour sa proposition d'engagements mais qu'elle ait reparti le contenu juridique de ses engagements de manière incohérente entre deux documents et l'ait associé à des déclarations et des avis tout au long du texte explique la difficulté, voire parfois l'impossibilité à identifier le véritable contenu juridique des engagements. Cette approche a également conduit à un certain nombre de contradictions dans le texte, comme indiqué dans les points suivants¹⁴²⁶. En effet, «l'annexe 1», la seule partie du texte transmis dont le contenu est «purement» juridique et conforme au format d'engagements recommandé par la Commission, ne couvre que certaines parties des engagements proposés, tandis que d'autres éléments importants (par exemple, «l'acquéreur initial», le nombre de créneaux libérés à Cork et à Shannon, la volonté de Ryanair d'offrir des créneaux sur les aéroports de destination, mais également l'engagement de «gel des fréquences» et l'intégralité de «l'engagement n° 1» sont simplement décrits de manière générale dans les lettres jointes.

8.2.1.2. Le manque de clarté de l'engagement relatif à «l'acquéreur initial»

1171. En particulier, les engagements de Ryanair relatifs à la solution proposée «de l'acquéreur initial» ne sont pas suffisamment clairs. Les engagements mentionnent dans plusieurs points la volonté de Ryanair de trouver un acquéreur initial avant qu'elle ne prenne le contrôle d'Aer Lingus¹⁴²⁷. Toutefois, Ryanair ne transmet pas de texte exposant le fonctionnement détaillé de la «solution de l'acquéreur initial». En particulier, l'annexe 1, qui contient les dispositions spécifiques sur la cession de créneaux, reste silencieuse à cet égard et ne fournit aucune description du fonctionnement de la solution de l'acquéreur initial.
1172. Un engagement visant une solution d'acquéreur initial doit non seulement exposer les critères selon lesquels la Commission peut accepter ou rejeter l'acheteur correspondant («exigences de l'acheteur»); il doit notamment prévoir une clause qui précise que l'accord définitif de vente et d'achat (ou offre définitive d'achat) est conditionné à l'approbation de l'acheteur par la Commission. C'est cette clause qui distingue une cession ordinaire d'une solution d'acquéreur initial. Une telle clause est absente du texte des engagements définitifs fixant les règles de la cession des créneaux (annexe 1)¹⁴²⁸.

¹⁴²⁴ À l'origine, «l'ensemble des engagements» comprenait également une lettre du directeur des opérations de Ryanair et une annexe complémentaire («annexe 1»).

¹⁴²⁵ Voir par exemple les lignes directrices relatives aux meilleures pratiques, qui expliquent la pratique de la Commission et l'utilisation des modèles proposés, <http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/legislation/note.pdf>.

¹⁴²⁶ Voir sections 8.2.1.1 - 8.2.1.4.

¹⁴²⁷ Voir page 2, 5, 9 de la lettre d'engagements, la page 2 de la lettre du directeur des opérations de Ryanair.

¹⁴²⁸ Il existe uniquement une description générale de la volonté de Ryanair d'accepter une solution d'acquéreur initial dans la lettre d'engagements (voir ci-dessus la section 8.1.3); dans le texte qui présente les détails juridiques de la cession des créneaux, la condition d'acquéreur initial est absente. Voir les cas précédents d'engagements impliquant une solution d'acquéreur initial et les clauses correspondantes utilisées, par exemple dans l'affaire COMP/M.3796 – Omya/Huber PCC du 19 juillet 2006; l'affaire COMP/M.2972 – DSM/Roche Vitamins du 23 juillet 2003; l'affaire 3732 - Procter & Gamble/Gillette; l'affaire COMP/M.2060 – Bosch/Rexroth du 13 décembre 2000; l'affaire COMP/M.2337; Nestlé/Ralston Purina du 27 juillet 2001; COMP/M.2544 Masterfoods/Royal Canin du 15 février 2002; COMP/M.2947 Verbund/Energie Allianz du 11 juin 2003.

1173. Ryanair se réfère ensuite dans sa «lettre d'engagements» à un «délai limite» pour la mise en œuvre de la solution de l'acquéreur initial. Aux pages 3 et 5, elle déclare: «Ryanair réserve tous ses droits, y compris celui de demander un examen de cette condition, dans le cas où il deviendrait impossible de garantir un acquéreur initial pour ces créneaux dans le délai mentionné ci-dessus». Toutefois, la Commission observe qu'un tel «délai limite» n'est défini nulle part dans le texte. Lors de la réunion sur l'état du dossier, Ryanair a indiqué qu'il existe des délais fixés par le règlement irlandais relatif aux fusions, n'autorisant pas un retard excessif de l'offre. La compagnie soutient que, si les conditions de l'offre – y compris celles relatives aux engagements – ne sont pas remplies, l'offre deviendrait caduque au plus tard 81 jours après l'envoi du document d'offre de Ryanair, à moins que l'autorité irlandaise de surveillance des fusions n'accorde un délai supplémentaire. Toutefois, les engagements définitifs ne contenaient aucune explication détaillée des délais en cause. En outre, le délai exact pour trouver un acquéreur initial dépendrait de la date à laquelle la nouvelle offre est lancée par Ryanair, et donc le calendrier global des engagements est flou.
1174. Dans ce contexte, il convient de noter que la clause 3 de l'annexe 1 («Durée de l'engagement n° 2») est en contradiction avec la solution de l'acquéreur initial évoquée dans la «lettre d'engagements». Celle-ci se réfère à une situation dans laquelle les créneaux «ne sont pas occupés à la date du sixième anniversaire de la consommation de la concentration ou avant (...)». Toutefois, selon le scénario de «l'acquéreur initial», la consommation de la concentration dépend de l'occupation de l'ensemble des créneaux. C'est pourquoi une situation dans laquelle les créneaux ne seraient pas occupés après la consommation n'est pas envisageable.
1175. En outre, il n'est pas entièrement clair d'après le texte si la solution de l'acquéreur initial se réfère uniquement aux «créneaux destinés à l'exploitation des [4-8]* appareils à l'aéroport de Dublin» comme indiqué aux pages 2 et 5 des «lettres d'engagements» ou si Ryanair avait l'intention d'inclure également les créneaux offerts aux aéroports de Shannon et de Cork (voir la déclaration indirecte correspondante à la page 9 de cette lettre): «(...) afin d'exiger de Ryanair qu'elle trouve un acquéreur initial qui baserait ses appareils à Dublin et occuperait les créneaux aux aéroports de Cork et de Shannon (...)».
1176. Une autre ambiguïté concernant l'acquéreur initial est la question de savoir si les créneaux peuvent seulement être cédés à différentes compagnies aériennes ou à un acheteur unique (voir les clauses 2.5-2.7. de l'annexe 1). En effet, les principales dispositions des engagements utilisent le terme «d'acquéreur initial» et de «nouvel arrivant potentiel» au singulier, ce qui semble indiquer que les créneaux offerts reviendraient à un seul acheteur (voir, par exemple, les pages 2 et 5 de la «lettre d'engagements» et la clause 3 de l'annexe 1). Toutefois, à la page 4, les engagements font référence à «une compagnie aérienne (ou des compagnies aériennes)»¹⁴²⁹.

¹⁴²⁹ Il convient également d'observer que Ryanair avait également déclaré dans son courrier électronique du 8 mai 2007, avoir l'«intention» de faire appliquer les dispositions de l'acquéreur initial aux créneaux à Londres/Heathrow. La Commission a informé Ryanair par un courrier électronique en date du 10 mai 2007 que cette «intention» n'était pas reflétée dans le texte des mesures correctives transmises et que ces dernières devraient être formellement modifiées au cas où Ryanair souhaiterait élargir la portée de la solution «d'acquéreur initial». Dans ses courriers électroniques en date des 11, 15 et 18 mai 2007, Ryanair revient toutefois sur sa déclaration du 8 mai 2007 et approuve l'interprétation de la Commission selon laquelle les créneaux à Londres/Heathrow ne sont pas concernés par la solution d'acquéreur initial.

8.2.1.3. Les mécanismes de la cession de créneaux

1177. La Commission observe que la description de la cession de créneaux proposée dans la «lettre d'engagements» et dans «l'annexe 1» est souvent incohérente et dépourvue d'une description suffisamment détaillée du mécanisme envisagé pour la cession des créneaux et du nombre de créneaux libérés. Comme l'a démontré l'expérience de la Commission avec les précédentes mesures correctives portant sur les créneaux, une description insuffisamment claire du mécanisme détaillé de la cession des créneaux peut occasionner des retards et des problèmes dans l'exécution de cette opération. Dès lors, il est important que les détails de la cession des créneaux soient adaptés aux exigences de chaque cas et aux problèmes de concurrence identifiés, que les détails soient discutés avec la Commission et qu'ils puissent être soumis à une consultation des acteurs du marché afin d'écartier de tels problèmes lors de la phase mise en œuvre.
1178. À titre d'exemple, la définition des «créneaux à Heathrow» dans l'annexe 1 est libellée comme suit: *«ces créneaux seront attribués s'il y a lieu afin de respecter les statuts d'Aer Lingus (modifiés s'il y a lieu).»*. La formulation vague de cette définition ne remplit pas les exigences nécessaires d'un texte d'engagement applicable. D'autre part, la signification du terme «accord de location contraignant» évoqué à la page 4 de la «lettre d'engagements» demeure floue. En ce qui concerne le «créneau de départ aux heures de pointe en début de matinée» sur la liaison Dublin-Londres, les engagements ne définissent pas si l'offre se réfère à un créneau à Dublin ou à Heathrow.
1179. La Commission observe également que la volonté de Ryanair de libérer des créneaux aux aéroports de destination n'est pas clairement exprimée dans la «lettre d'engagements» et que les «paires d'aéroports concernées» définies dans l'annexe 1, ne correspondent pas, comme cela est affirmé dans le texte soumis, au tableau 2 de la communication des griefs. Par exemple, l'annexe 1 du texte soumis ne contient aucune indication relative au nombre de créneaux libérés à Cork et à Shannon.
1180. Les engagements définitifs sont également ambigus quant à la question de savoir si le ou les nouveaux arrivants pourraient utiliser les créneaux offerts (sauf les créneaux à Londres/Heathrow¹⁴³⁰) sur n'importe quelle liaison ou si leur utilisation serait restreinte aux liaisons où les services se chevauchent. Même si Ryanair soutient la première interprétation¹⁴³¹, qui est plus ou moins étayée dans le texte de la «lettre d'engagement»¹⁴³², le texte en question de l'annexe 1 stipule que les créneaux sont fournis parmi les «paires d'aéroports concernées identifiées», définies dans le point 1 en tant que liaisons où les services se chevauchent. De plus, le point 2.15 de l'annexe 1 dispose que *les créneaux qui ne seraient pas utilisés dans la ou les «paire(s) d'aéroports concernée(s) identifiée(s) devraient être rendus à la nouvelle entité immédiatement*. D'autre part, d'autres détails du mécanisme de libération des créneaux sont incomplets ou inadaptés à la présente affaire¹⁴³³.

¹⁴³⁰ Du moins la «lettre d'engagements» restreint explicitement l'utilisation à la liaison Dublin/Heathrow, voir la page 3.

¹⁴³¹ Voir les lettres de Ryanair en date du 11 mai 2007, 15 mai 2007 et 18 mai 2007 point 2c respectivement.

¹⁴³² Voir la page 4: *«(...) pour fonctionner sur n'importe quelle liaison y compris sur l'ensemble des liaisons où soi-disant les services se chevauchent, sans aucune restriction.*

¹⁴³³ Voir par exemple la clause 2.6 de «l'annexe 1» (dispositions vagues pour le «rabais» relatif aux fréquences d'entrants qui exploitent déjà une liaison où les services se chevauchent), clause 2.11 (les limitations supplémentaires s'appliquant aux nouveaux arrivants potentiels; la justification et le contenu de la

8.2.1.4. La description de l'engagement n° 1

1181. En ce qui concerne «l'engagement n° 1», la Commission observe que le texte actuel décrit uniquement les intentions de Ryanair en général, sans définir en détail la portée de l'offre. Le texte est également dépourvu de tout détail concernant la mise en œuvre et le suivi de l'engagement proposé (par exemple, les obligations de compte rendu incombant à Ryanair, la nomination d'un mandataire pour surveiller le respect de ces engagements, etc.).

8.2.1.5. Conclusion sur les défauts connus

1182. La consultation par la Commission des acteurs du marché a confirmé que l'incohérence et le manque de clarté des engagements définitifs étaient également perçus par certains concurrents comme des obstacles majeurs à la viabilité de l'engagement proposé¹⁴³⁴. La Commission conclut dès lors que les engagements définitifs ne remplissent pas suffisamment les impératifs de clarté juridique et de cohérence pour être capables d'écarter les problèmes de concurrence identifiés.

8.2.2. *Contenu: les engagements ne sont pas en mesure d'éliminer les problèmes de concurrence identifiés*

1183. Les engagements définitifs constituent non pas une cession d'activité mais principalement une «mesure corrective liée à l'accès»¹⁴³⁵. Conformément au modèle des affaires précédentes impliquant des compagnies aériennes, les engagements de Ryanair propose de s'intéresser principalement au problème d'encombrement des aéroports et visent à supprimer les barrières à l'entrée existantes pour les autres compagnies aériennes en mettant des créneaux à la disposition de potentiels nouveaux arrivants («mesure corrective liée à l'accès»). Selon Ryanair, cette solution permettrait aux compagnies aériennes de concurrencer Ryanair/Aer Lingus sur les 35 liaisons où les services se chevauchent actuellement ainsi que sur d'autres liaisons où les services peuvent potentiellement se chevaucher et éliminer les obstacles à la concurrence¹⁴³⁶.

1184. Comme il a été indiqué précédemment, (section 8.1.3), Ryanair distingue dans ses engagements les créneaux sur la liaison Dublin/Heathrow et ceux sur d'autres liaisons se chevauchant au départ/à destination de Dublin, Cork et Shannon. L'enquête de la Commission a montré que ces «mesures correctives liées à l'accès» ne suffiront pas, indépendamment de leurs défauts connus, à résoudre les problèmes de concurrence identifiés sur les liaisons concernées (voir les sections 8.2.2.1/8.2.2.2). Les engagements comportementaux supplémentaires proposés ne sont pas non plus en mesure de compenser la perte de concurrence (voir la section 8.2.2.3).

disposition sont vagues); le texte ne précise pas la procédure au cas où les créneaux à Londres/Heathrow ne seraient pas utilisés ou «mal utilisés», voir la clause 2.15 de «l'annexe 1».

¹⁴³⁴ Voir les réponses à la consultation des acteurs du marché, notamment à la question 5.

¹⁴³⁵ Voir par exemple la communication concernant les mesures correctives, point 26-30.

¹⁴³⁶ Il convient de noter que Ryanair semble elle-même douter de la probabilité d'une entrée résultant des engagements. Dans «l'annexe 1» transmise à la Commission dans le cadre des engagements définitifs, Ryanair insiste sur la nécessité d'une solution «d'acquéreur initial»: «*La Commission tente de pénaliser Ryanair avec une solution [l'exigence d'un acquéreur initial] dont elle sait qu'elle ne sera acceptée par aucune autre compagnie aérienne en raison du succès rencontré par Ryanair sur le marché des vols à bas coûts et des bas prix proposés au départ/à destination de Dublin.*» (caractères gras et parenthèses ajoutés par la Commission).

8.2.2.1. Le lot de créneaux sur les liaisons où les services se chevauchent au départ/à destination de Dublin, Cork et Shannon (sauf Londres/Heathrow)

1185. L'enquête de la Commission et la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs ont montré qu'il n'existait aucune indication d'entrée suffisante sur la grande majorité des liaisons identifiées et que l'offre de créneaux pour des liaisons autres qu'au départ/à destination de Heathrow¹⁴³⁷ ne rétablirait pas la concurrence sur la trentaine de liaisons concernées où les services se chevauchent.

Les mesures correctives portant sur les créneaux ne sont pas appropriées dans la présente affaire car elles ne devraient déclencher aucune entrée significative sur les liaisons où les services se chevauchent

1186. Comme il a été indiqué à la section 8.1.3, les engagements définitifs constituent non pas une cession d'activité mais des mesures correctives portant sur les créneaux qui visent à garantir qu'une entrée réelle ou potentielle exercerait une contrainte suffisante sur les parties à la concentration après celle-ci¹⁴³⁸. La Commission estime, comme le suggère l'enquête de marché, que l'accès aux infrastructures de l'aéroport (créneaux) ne saurait suffire à rétablir la concurrence dans la présente affaire.

1187. En effet, l'enquête de marché de la Commission a montré que l'aéroport de Dublin n'était que partiellement encombré, et qu'il existait de nombreuses autres raisons qui empêchaient les concurrents d'entrer en concurrence directe avec Ryanair/Aer Lingus sur les liaisons où leurs services se chevauchent en Irlande, (voir la section 7.8, par exemple, la renommée des marques Ryanair et Aer Lingus, leurs bases importantes à Dublin, le modèle à très bas coûts de Ryanair, etc.).

1188. La Commission considère que les mesures correctives liées à l'accès peuvent être acceptables dans des circonstances où il est suffisamment clair qu'il y aura une véritable entrée de nouveaux concurrents qui éliminera tout obstacle significatif à une concurrence effective. Toutefois, s'il ne peut être conclu avec suffisamment de certitude que la réduction des barrières à l'entrée par les engagements proposés conduiront à l'entrée d'un nombre suffisant de nouveaux concurrents sur le marché, la Commission doit rejeter un tel ensemble de mesures correctives¹⁴³⁹. Ceci est particulièrement vrai si le créneau cédé ne constitue pas la seule ni même la principale barrière à l'entrée et si la contrainte concurrentielle exercée par la seule «menace» d'entrée potentielle d'un concurrent semble même être par trop vague pour rétablir effectivement la concurrence¹⁴⁴⁰.

1189. Dès lors, la Commission devait vérifier s'il pouvait être conclu *avec le degré de certitude requis* que les engagements définitifs déclencheraient ou non des entrées sur les liaisons où les services se chevauchent.

¹⁴³⁷ Voir la description des engagements définitifs, (2) et (3).

¹⁴³⁸ Voir la communication concernant les mesures correctives, point 28.

¹⁴³⁹ Voir à cet égard, le jugement du TPI dans l'affaire T-177/04 *easyJet contre Commission*, du 4 juillet 2006, Rec. 2006 II-1913, points 197 et suivants, en particulier en ce qui concerne l'exigence d'une possibilité réelle de nouvelle entrée, voir le point 206 du jugement: «*La Commission n'était pas dans l'obligation d'identifier un nouvel entrant précis puisque plusieurs concurrents avaient fait part de leur intérêt à faire leur entrée sur les marchés concernés*».

¹⁴⁴⁰ Comme dans la présente affaire, voir notamment ci-dessus la section 7.8.

1190. En effet, la grande majorité des compagnies interrogées dans le cadre de la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs ne considèrent pas les mesures correctives portant sur les créneaux comme une mesure appropriée, capable de déclencher des entrées et de rétablir la concurrence dans la présente affaire¹⁴⁴¹. La consultation des acteurs du marché a également confirmé l'analyse, par la Commission, des capacités des principaux concurrents à pénétrer sur un marché et le fait que les prévisions d'entrée, le cas échéant, sont restreintes à un nombre limité de liaisons¹⁴⁴². Elle a également montré que les engagements n'ont pas changé la réticence générale de la quasi-totalité des concurrents à entrer en concurrence avec Ryanair/Aer sur l'ensemble des liaisons où les services se chevauchent, à l'exception de la liaison Dublin-Londres/Heathrow.
1191. En effet, *aucun* des concurrents interrogés dans le cadre de la consultation des acteurs du marché n'a indiqué sa volonté de faire son entrée sur l'une des liaisons où les services se chevauchent, hormis celle au départ/à destination de Heathrow, même en tenant compte des engagements définitifs¹⁴⁴³. Sur l'ensemble des compagnies aériennes interrogées, seules trois ont indiqué qu'elles *envisageraient* l'entrée sur certaines liaisons¹⁴⁴⁴. Seuls deux des trois concurrents¹⁴⁴⁵ ont spécifié, lors de la consultation des acteurs du marché, une liaison sur laquelle ils envisageraient l'entrée (Dublin-Hambourg; -Barcelone, -Malaga). Le concurrent envisageant l'entrée sur la liaison Hambourg-Dublin a indiqué toutefois que la plupart des autres liaisons où les services se chevauchent ne correspondaient pas à son modèle économique et que de toute manière des précisions supplémentaires sur le processus de transfert de créneaux seraient nécessaires. Il convient également de noter que ce concurrent fonctionnerait uniquement avec de petits appareils de 70-100 places sur la liaison considérée, ce qui ne devrait pas créer une concurrence effective sur cette liaison en raison des frais d'exploitation plus élevés¹⁴⁴⁶. Clickair, tout en envisageant l'entrée sur deux liaisons où les services se chevauchent au départ/à destination de Heathrow, a expressément exclu une entrée à grande échelle en ouvrant une base à Dublin (*«il serait financièrement irresponsable de la part de n'importe quelle compagnie de songer à concurrencer Ryanair sur sa propre base»*)¹⁴⁴⁷. Le concurrent potentiel restant sur une liaison où les services se chevauchent, Air France/CityJet, souhaite que la Commission classe comme confidentielle sa réponse sur des projets d'entrée potentielle sur d'autres liaisons spécifiques que celles au départ/à destination de Londres/Heathrow. La Commission observe toutefois que CityJet exploite également de petits appareils de moins de 130 places. Il convient de noter

¹⁴⁴¹ Voir les réponses à la question 4 a) de la consultation des acteurs du marché. Voir par exemple la réponse de Sky Europe (feuillet n° 2596): les créneaux «ne sont pas le seul élément moteur du marché. Il convient de noter que parmi les quelques compagnies aériennes à considérer les mesures correctives portant sur les créneaux comme étant appropriées dans la présente affaire, figuraient au moins deux compagnies aériennes intéressées par des créneaux à London/Heathrow; les autres ont formulé des réserves importantes (LTU (feuillet n° 8934): «uniquement si le nouvel entrant est un acteur de premier plan»; SAS (feuillet n° 9013): «c'est déjà mieux» qu'aujourd'hui) ou n'ont pas été semblé enthousiastes ([autre concurrent] (feuillet n° 8977): «dans les aéroports non encombrés, ce devrait être une mesure corrective suffisante»).

¹⁴⁴² Voir notamment la section 7.9.

¹⁴⁴³ Voir les réponses à la consultation des acteurs du marché, question 3 a) deuxième case à cocher et les explications correspondantes.

¹⁴⁴⁴ Voir les réponses à la consultation des acteurs du marché, question 3 a) troisième case à cocher et les explications correspondantes.

¹⁴⁴⁵ L'identité de ce concurrent est gardée confidentielle.

¹⁴⁴⁶ Voir la section 7.3.5.

¹⁴⁴⁷ Voir la réponse à la consultation des acteurs du marché, réponses aux questions 3 b) et d) et à la question 6 a).

également qu'Air France/CityJet avait déjà expliqué précédemment que d'importantes «*barrières devraient être supprimées avant que CityJet puisse véritablement faire son entrée sur de nouvelles liaisons à destination/au départ de Dublin*» et se réfère notamment à un accès insuffisant aux installations aéroportuaires (c'est-à-dire des barrières à l'entrée ne portant pas sur les créneaux)¹⁴⁴⁸.

1192. La Commission observe en outre qu'easyJet, qui applique un modèle économique similaire à celui des parties à la concentration, a indiqué, par rapport à la consultation des acteurs du marché, qu'elle ne ferait son entrée sur aucune des liaisons où les services se chevauchent. Dans ce contexte, easyJet a également déclaré qu'elle estimait n'avoir aucunement laissé entendre, ni à Ryanair ni à la Commission, qu'elle souhaitait faire son entrée/baser des appareils à l'aéroport de Dublin. Cela contredit l'affirmation de Ryanair selon laquelle easyJet aurait confirmé sa volonté de faire son entrée/baser des appareils à Dublin. easyJet a également confirmé qu'il n'était pas concrètement dans son intention à l'heure actuelle d'ouvrir une base à Dublin ou des liaisons à destination de Dublin¹⁴⁴⁹. Cette déclaration est conforme aux observations précédentes d'easyJet dans la présente affaire¹⁴⁵⁰.

1193. En ce qui concerne la possibilité d'établir une *base* à l'aéroport de Dublin, la consultation des acteurs du marché indique clairement que *pas un seul concurrent* n'ouvrirait de nouvelle base à Dublin¹⁴⁵¹ ni n'envisagerait d'ouvrir une telle base en tenant compte des engagements définitifs. Concernant les observations précédentes de Ryanair qui soutenaient que plusieurs transporteurs (notamment British Airways, easyJet et Air France/CityJet) avaient confirmé leur «volonté de baser des appareils à l'aéroport de Dublin», la Commission remarque que ni British Airways ni easyJet n'avaient exprimé une telle intention à la Commission. Au contraire, British Airways (BA) a indiqué dans un questionnaire précédent «qu'*indépendamment* de la concentration, BA n'installerait pas de base à *Dublin*¹⁴⁵²» et que «*BA n'envisagerait pas d'ouvrir une base, cette décision n'étant en accord avec sa direction stratégique*¹⁴⁵³». Comme exposé dans le point précédent, easyJet n'en a aucune intention.

1194. La Commission conclut dès lors, sur la base de l'enquête de marché et de la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs, que la réduction des barrières à

¹⁴⁴⁸ Voir par exemple l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.2.2007, feuillet n° 6170.

¹⁴⁴⁹ Voir le courrier électronique du 31.05.2007, feuillet n° 10623.

¹⁴⁵⁰ easyJet, comme l'a justement souligné Ryanair dans sa réponse à la communication des griefs, avait indiqué dans une réponse précédente «*qu'elle évaluait les liaisons de manière constante et qu'éventuellement les liaisons pourraient être incluses dans ses options d'évaluation des réseaux*» (voir la réponse d'easyJet à la consultation des acteurs du marché concernant les mesures correctives de la phase 1, feuillet n° 24385). Elle a expliqué au cours d'un entretien ultérieur et plus détaillé avec la Commission «*qu'elle «n'avait pas de projets concrets pour faire son entrée sur le marché irlandais*» et que «*l'entrée sur le marché irlandais constituerait une «décision significative» qui impliquerait un investissement considérable dépendant de nombreux autres facteurs [autres que les créneaux]*» (voir le procès-verbal approuvé de l'entretien avec easyJet du 15/02/2007, feuillet n° 6170). easyJet a également souligné les coûts d'investissement élevés et le fait que d'autres destinations en Europe pour d'autres liaisons étaient «plus rentables et moins risquées» que l'Irlande.

¹⁴⁵¹ Voir les réponses à la consultation des acteurs du marché, question 3 d) à f).

¹⁴⁵² Réponse de British Airways du 11 décembre 2006 au questionnaire adressé aux concurrents (concurrence de base), feuillet n° 1558, question 15 (transmise avec la réponse au questionnaire de consultation des acteurs du marché sur les mesures correctives proposées, c'est-à-dire en pleine connaissance des engagements proposés).

¹⁴⁵³ Réponse de British Airways à la question 3 f) de la consultation des acteurs du marché (feuillet n° 9239).

l'entrée visée par les engagements proposés ne conduirait pas, avec un degré de certitude suffisant, à l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché concerné.

1195. Il convient de noter que ce résultat est conforme à l'appréciation de la Commission selon laquelle les barrières à l'entrée décourageant les concurrents d'entrer en concurrence directe avec Ryanair/Aer Lingus ne sont pas liées à l'encombrement des aéroports. En effet, la Commission a identifié de nombreuses autres barrières importantes à l'entrée dans la présente affaire, qui découlent notamment du fait que la concentration proposée unirait deux transporteurs offrant un service à bord minimal/point à point disposant d'une solide base dans le même aéroport. Les engagements définitifs cherchaient pourtant à supprimer les barrières à l'entrée portant sur la capacité de l'aéroport et n'apportaient aucune solution pour lever les autres barrières à l'entrée (comme l'accès à des infrastructures suffisantes à l'aéroport de Dublin, les difficultés à développer la notoriété d'une marque, etc.¹⁴⁵⁴).
1196. Il est également observé que la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs a confirmé que les mesures correctives portant sur la libération de créneaux ne constituaient pas un moyen suffisant pour éliminer les obstacles significatifs à une concurrence effective dans la présente affaire¹⁴⁵⁵. En effet, la plupart des compagnies interrogées ont indiqué que la capacité à obtenir des *créneaux* pour une liaison donnée ne suffirait pas à stimuler l'entrée et à garantir qu'un ou plusieurs nouveaux arrivants pourraient concurrencer de manière effective la nouvelle entité.

La proposition d'un «acquéreur initial» ne saurait corriger l'absence de perspective d'entrée

1197. La condition, selon laquelle les engagements proposés par les parties doivent être capables de rendre l'opération notifiée compatible avec le marché commun, ne pourra être remplie que dans la mesure où la Commission est capable de conclure, avec certitude, qu'il sera possible de mettre en œuvre lesdits engagements et que les nouvelles structures commerciales en résultant seront suffisamment viables et durables¹⁴⁵⁶. Ryanair a proposé de ne pas finaliser l'achat envisagé d'Aer Lingus¹⁴⁵⁷ avant d'avoir trouvé un nouvel arrivant disposé à occuper les créneaux pour l'exploitation de [4-8]* appareils basés à Dublin. Dans des affaires précédentes, la Commission a accepté des solutions dites «d'acquéreur initial» lorsque la viabilité de l'ensemble des mesures correctives proposées dépend dans une large mesure de l'identité d'un nouvel arrivant (ou acheteur). Selon un tel scénario, la Commission émet

¹⁴⁵⁴ Voir en détail ci-dessus la section 7.8.

¹⁴⁵⁵ Voir les réponses à la question 4 de la consultation des acteurs du marché.

¹⁴⁵⁶ Voir par exemple le jugement du TPI dans l'affaire T-210/01 *General Electric contre Commission* du 14 décembre 2005, p. II-5575, au point 555: «il faut noter qu'au titre du règlement n° 4064/89 la Commission a le pouvoir de n'accepter que les engagements capables de rendre l'opération notifiée compatible avec le marché commun(...) Il faut souligner qu'à cet égard les engagements structurels proposés par les parties ne rempliront cette condition que dans la mesure où la Commission est capable de conclure avec certitude, qu'il sera possible de les mettre en œuvre et que les nouvelles structures commerciales en résultant seront suffisamment viables et durables pour garantir que la création ou le renforcement d'une position dominante(...)»; voir également le point 7 de la communication concernant les mesures correctives.

¹⁴⁵⁷ Ryanair explique par ailleurs que par «non finalisation», elle entend que «que l'offre ne deviendrait pas inconditionnelle». Voir la description aux pages 2 et 5 de la lettre d'engagements: *Ryanair (...) ne finalisera pas l'achat (en d'autres termes, la nouvelle offre ne deviendrait pas inconditionnelle) avant d'avoir trouvé un acquéreur initial disposé à occuper les créneaux pour l'exploitation des [4-8]*appareils basés à Dublin.*»

une décision d'autorisation qui conditionne la réalisation de l'achat à l'approbation par la Commission d'un acheteur adéquat¹⁴⁵⁸.

1198. Une décision d'autorisation liée à une condition «d'acquéreur initial» peut être acceptée dans les cas où il existe un degré suffisant de certitude pour que (i) un nouvel arrivant élimine l'ensemble des problèmes de concurrence identifiés et (ii) pour que la mesure corrective avec la solution de l'acquéreur initial soit viable et applicable, et en particulier que la nature de la mesure corrective permette de trouver un nouvel arrivant adéquat dans un délai suffisant¹⁴⁵⁹. Les deux conditions ne sont pas remplies dans le cas présent, comme cela est exposé dans les points précédents. La solution de l'acquéreur initial proposée a une portée limitée et aboutirait à une entrée fragmentée. Ainsi, elle n'aurait pas une portée suffisante pour éliminer les obstacles à la concurrence sur l'ensemble des marchés identifiés où les services se chevauchent¹⁴⁶⁰. Comme cela est exposé dans la section 8.1, les dispositions de la solution «d'acquéreur initial» dans les engagements définitifs ne sont en aucun cas suffisamment claires pour être mises en œuvre.

La portée des engagements proposés est insuffisante

1199. La Commission considère, sur la base des résultats de l'enquête de marché, que l'encombrement des aéroports n'est pas la principale barrière à une entrée en concurrence directe avec Ryanair/Aer Lingus¹⁴⁶¹. Quelle que soit l'efficacité de l'instrument des «mesures correctives portant sur les créneaux» dans la présente affaire¹⁴⁶², la portée des solutions offertes ne peut pas non plus être considérée comme suffisante pour stimuler l'entrée à une échelle qui permettrait au nouvel arrivant (ou aux nouveaux arrivants) de compenser la perte de concurrence occasionnée par la concentration proposée. Indépendamment de la question de savoir si les mesures correctives portant sur les créneaux peuvent être considérées à un degré quelconque comme une mesure appropriée dans le contexte de la présente opération, et, en supposant que malgré les barrières à l'entrée identifiées, les engagements définitifs étaient en mesure d'inciter les concurrents à entrer en concurrence avec Ryanair/Aer Lingus et à occuper *l'ensemble des créneaux offerts*, cette entrée ne suffirait pas à exercer effectivement une contrainte sur la nouvelle entité.

1200. En ce qui concerne les liaisons au départ/à destination de *Dublin*, Ryanair propose de libérer [4-8]* créneaux de départ aux heures de pointe en début de matinée par jour à l'aéroport de Dublin, au profit des compagnies aériennes souhaitant baser jusqu'à [4-8]*

¹⁴⁵⁸ Voir la communication concernant les mesures correctives, point 20.

¹⁴⁵⁹ Voir par exemple le jugement du TPI dans l'affaire T-210/01 *General Electric contre Commission* du 14 décembre 2005, p. II-5575, au point 555: «*il faut noter qu'au titre du règlement n° 4064/89 la Commission a le pouvoir de n'accepter que les engagements capables de rendre l'opération notifiée compatible avec le marché commun(...) Il faut souligner qu'à cet égard les engagements structurels proposés par les parties ne rempliront cette condition que dans la mesure où la Commission est capable de conclure avec certitude, qu'il sera possible de les mettre en œuvre et que les nouvelles structures commerciales en résultant seront suffisamment viables et durables pour garantir que la création ou le renforcement d'une position dominante(...)*»; voir également le point 7 de la communication concernant les mesures correctives.

¹⁴⁶⁰ Voir en détail ci-dessus la section 8.2.2.1 et la section 8.1.

¹⁴⁶¹ Voir notamment la section 7.8.

¹⁴⁶² Voir en détail ci-après («*Les mesures relatives aux créneaux ne devraient déclencher aucune entrée substantielle sur les liaisons où les services se chevauchent*»).

appareils à Dublin¹⁴⁶³. En outre, Ryanair s'engage à mettre à la disposition de ces transporteurs les créneaux supplémentaires à l'aéroport de Dublin «nécessaires au maintien d'un horaire¹⁴⁶⁴» tout au long de la journée pour ces [4-8]* appareils (au maximum). Le nombre maximum de créneaux ainsi offerts à l'aéroport de Dublin reviendrait, selon les propres estimations de Ryanair, à environ 336 créneaux hebdomadaires¹⁴⁶⁵, qui permettraient à un nouvel arrivant d'assurer environ 170 fréquences par semaine (en supposant qu'il ne soit pas confronté à des barrières à l'entrée aux aéroports de destination¹⁴⁶⁶).

1201. En comparaison, Aer Lingus exploite environ 540 créneaux (270 fréquences) sur les liaisons où les services se chevauchent au départ/à destination de Dublin pendant la période estivale 2007, et près de 700 (350 fréquences) en tenant compte des vols vers Londres. Même si un nouvel entrant était trouvé pour l'ensemble des créneaux disponibles (ce qui est loin d'être certain, compte tenu des barrières existantes et de l'absence de nouveaux entrants intéressés), il serait dès lors loin d'atteindre le nombre de fréquences qu'Aer Lingus peut actuellement offrir sur les liaisons où les services se chevauchent.
1202. En ce qui concerne les *appareils* disponibles à l'aéroport de Dublin, Aer Lingus et Ryanair exploitent aujourd'hui 23 et 20 appareils respectivement. Bien qu'Aer Lingus n'assure pas uniquement les liaisons où les services se chevauchent avec la totalité des 23 appareils, l'enquête a confirmé que [4-8]* appareils¹⁴⁶⁷ ne suffiraient pas à assurer toutes les liaisons où les services se chevauchent au départ/à destination de Dublin (à l'exception de Heathrow) dans une mesure propre à exercer une contrainte sur la nouvelle entité.
1203. Aer Lingus elle-même, tout en gardant confidentiel le nombre exact d'appareils utilisés pour assurer les liaisons où les services se chevauchent, a indiqué que même pour une hypothétique «fréquence minimale¹⁴⁶⁸» sur chaque liaison (qui serait considérablement inférieure à l'offre actuelle d'Aer Lingus), une compagnie aérienne aurait besoin d'environ 10,5 appareils¹⁴⁶⁹. Selon Aer Lingus, pour reproduire la pression concurrentielle dynamique exercée actuellement par Aer Lingus sur Ryanair et disposer

¹⁴⁶³ Comme il a été indiqué précédemment dans la section 8.2.1, il n'est pas certain que l'acquéreur des créneaux serait autorisé à assurer des liaisons autres que celles où les services se chevauchent.

¹⁴⁶⁴ Voir la page 4 de la lettre d'engagements.

¹⁴⁶⁵ À la page 3 de la lettre d'engagements, Ryanair estime qu'un appareil peut assurer à peu près 4 fréquences (8 allers) par jour. Cela reviendrait, selon des calculs stricts, à 336 créneaux hebdomadaires et 168 fréquences par semaine. Si BA ou Air France utilisait tous les créneaux libérés à des aéroports autres que Londres Heathrow (ce qu'il n'ont pas l'intention de faire comme le confirme la consultation des acteurs du marché), ils pourraient théoriquement utiliser près de 400 créneaux (les créneaux de Londres et les autres créneaux pour les liaisons au départ/à destination de Dublin).

¹⁴⁶⁶ Voir à cet égard ci-dessus la section 7.8.

¹⁴⁶⁷ Ou sept appareils si British Airways ou Air France occupait les créneaux autres qu'à Heathrow.

¹⁴⁶⁸ Aer Lingus parle de «*minimum vital*» de fréquences nécessaires afin d'offrir «au moins une *alternative partielle*», voir la réponse d'Aer Lingus à la consultation des acteurs du marché du 15 mai 2007, page 21.

¹⁴⁶⁹ D'après Aer Lingus, ce calcul comprend également 1 avion pour desservir la liaison Dublin – Londres, en plus des deux appareils réservés au titre des engagements à British Airways et à Air France et non inclus dans ce chiffre, puisque le nouvel arrivant voudrait certainement tout de même proposer des services à destination de Londres, étant donné la rentabilité et la taille de la liaison londonienne (voir la réponse à la question 2 b) de la réponse d'Aer Lingus à la consultation des acteurs du marché, pages 21-22, feuillet n° 9267).

de la souplesse nécessaire dans l'ensemble de son portefeuille de liaisons, deux appareils supplémentaires au minimum seraient nécessaires¹⁴⁷⁰.

1204. Cette estimation est conforme aux réponses des autres concurrents. Aucune des compagnies interrogées dans le cadre de la consultation des acteurs du marché n'a indiqué être en mesure de fonctionner avec environ 350 fréquences sur les 34 liaisons où les services se chevauchent au départ/à destination de Dublin, avec seulement [4-8]* ou [6-10]* appareils¹⁴⁷¹. Les estimations de ces parties tierces variaient entre 12 et 20 appareils, avec une moyenne d'environ 15 à 16 appareils¹⁴⁷². Ce chiffre est clairement au-dessus des [4-8]* appareils (plus 2 appareils pour la liaison Dublin – Heathrow) proposés par Ryanair aux différents concurrents.
1205. Certaines compagnies interrogées ont souligné que compte tenu de la situation géographique de l'Irlande, les nombreuses liaisons au départ/à destination de Dublin étaient plus longues (notamment en ce qui concerne les destinations en Europe continentale) et que, dès lors, le nombre possible de rotations quotidiennes d'un appareil basé à Dublin était en fait inférieur à quatre rotations¹⁴⁷³. Les compagnies interrogées ont également indiqué qu'un appareil supplémentaire de réserve pourrait éventuellement s'avérer nécessaire pour garantir la fiabilité des horaires et qu'il fallait tenir compte des opérations de maintenance.
1206. On peut donc en conclure que, même si la mesure corrective portant sur les créneaux encourageait de nouveaux entrants à utiliser l'ensemble des créneaux offerts, le nouvel entrant n'atteindrait pas de toutes façons la taille critique qui lui permettrait de rétablir le degré de concurrence requis à Dublin, sur la totalité des liaisons où les services se chevauchent, sans même tenir compte des liaisons supplémentaires où la concurrence potentielle serait annulée du fait de cette opération.

Absence de créneaux à des aéroports de destination importants

1207. Bien que le texte soit ambigu à cet égard¹⁴⁷⁴, Ryanair semble proposer dans «l'annexe 1» des engagements définitifs de libérer des créneaux si nécessaire à un certain nombre d'aéroports de destination. La Commission observe que cet engagement

¹⁴⁷⁰ Voir la réponse à la question 2 g) de la réponse d'Aer Lingus à la consultation des acteurs du marché (page 28), feuillet n° 9267.

¹⁴⁷¹ En admettant que les nouvelles compagnies aériennes seraient en mesure de fonctionner avec 2 appareils sur la liaison Heathrow-Dublin et avec [4-8]* appareils sur les liaisons restantes, au départ/à destination de Dublin. Voir ci-après sur la question de savoir si une entrée «fragmentée» de différents acteurs (à savoir deux pour les liaisons «réservées» au départ/à destination de Heathrow, voire davantage pour les liaisons restantes) serait aussi efficace que l'entrée d'un seul acteur disposant d'une base importante («une entrée fragmentée a moins de chance de rétablir la concurrence»).

¹⁴⁷² Voir les réponses à la question 2 a) de la consultation des acteurs du marché. Même si seuls les transporteurs fonctionnant selon un modèle à bas coûts et exploitant par conséquent de manière intensive leurs appareils sont pris en compte, le nombre d'appareils nécessaires pour fonctionner à une échelle comparable à celle de Ryanair se situe tout de même entre 12 et 15 appareils, uniquement pour assurer les liaisons actuelles où les services se chevauchent. Voir les réponses à la question 2 a) de la consultation des acteurs du marché.

¹⁴⁷³ Les réponses indiquent qu'en moyenne près de 4 rotations par jour sont possibles avec un seul appareil, même s'il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs parmi lesquels la longueur des liaisons individuelles, l'encombrement aux aéroports de destination, le modèle économique du nouvel arrivant, etc. Voir par exemple la réponse d'Air Berlin à la consultation des acteurs du marché (feuillets n° 9116 et 9328).

¹⁴⁷⁴ La lettre d'engagements n'explique pas que des créneaux aux aéroports de destinations sont libérés.

ne reflète pas son analyse des marchés concernés en tant que «paires de villes» mais offre uniquement des créneaux pour des *paires d'aéroports*. En outre, la proposition de libérer des créneaux est souvent limitée à des *aéroports secondaires* (par exemple, Paris Beauvais mais pas Paris CDG, Francfort Hahn mais pas Francfort-sur-le-Main, Charleroi mais pas Bruxelles, Milan Bergamo mais pas Milan Linate ou Milan Malpensa etc.). Toutefois, la plupart de ces aéroports ne sont généralement pas encombrés. Dès lors, libérer des créneaux dans des aéroports secondaires a peu de chances d'éliminer les barrières importantes à l'entrée et d'attirer de nouveaux arrivants.

1208. Le fait que Ryanair ne propose pas de créneaux pour toutes les liaisons où les services se chevauchent (y compris les aéroports principaux) mais limite son offre à des aéroports, qui sont, la plupart du temps, secondaires, restreint considérablement les possibilités d'entrée. En effet, une mesure corrective comparable faciliterait l'entrée des quelques compagnies aériennes qui acceptent de desservir les aéroports secondaires. Comme il a été indiqué précédemment¹⁴⁷⁵, même si ces aéroports sont substituables du côté de la demande, il n'en est pas obligatoirement de même du côté de l'offre. En effet, la plupart des nouveaux arrivants potentiels identifiés par Ryanair elle-même utilisent des aéroports principaux. Par conséquent, il est peu probable que des transporteurs tels qu'Air France/CityJet ou easyJet (exploitant de nombreux vols à destination/au départ des aéroports entièrement coordonnés de Paris CDG et de Paris Orly) considèrent qu'il soit viable de faire leur entrée sur la liaison Dublin – Paris en utilisant l'aéroport de Paris Beauvais (qui n'est pas actuellement encombré et où aucune cession de «créneau» n'est nécessaire pour une entrée). Dès lors, cette contrainte sur les créneaux de destination libérés rend très peu probable l'entrée d'un nouveau concurrent crédible sur les liaisons où les services se chevauchent.

1209. Une grande majorité des compagnies interrogées dans le cadre de la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs ont confirmé que le fait que certains des aéroports de destination les plus encombrés comme Francfort-sur-le-Main, Paris CDG, Milan Linate ou Milan Malpensa ne soient pas couverts par les engagements proposés, empêcherait effectivement les compagnies aériennes de faire leur entrée sur ces liaisons¹⁴⁷⁶. Par conséquent, la probabilité d'un rétablissement de la concurrence effective sur ces liaisons en raison des créneaux offerts s'en trouve diminuée.

Les engagements pourraient uniquement permettre une entrée «fragmentée», moins susceptible de rétablir une concurrence effective

1210. Comme il a été exposé en détail ci-dessus¹⁴⁷⁷, l'enquête de la Commission sur le marché a montré que les compagnies aériennes assurant leur vols sur seulement quelques liaisons mais aussi à partir d'une base importante, bénéficiaient d'avantages considérables, par exemple en termes d'économies d'échelle et de souplesse accrue (ajustement des liaisons). Les engagements définitifs ne prévoient toutefois pas une solution qui garantirait à un concurrent suffisamment solide de s'installer à Dublin avec une base importante.

1211. Au contraire, les engagements définitifs excluent expressément la possibilité qu'un seul nouvel arrivant s'adjuge la totalité des créneaux offerts en vue d'installer une base importante et de rétablir la concurrence, étant donné que les créneaux à

¹⁴⁷⁵ Voir ci-dessus la section 6.4.

¹⁴⁷⁶ Voir les réponses à la question 2 c) de la consultation des acteurs du marché.

¹⁴⁷⁷ Voir notamment la section 7.3.4.

Londres/Heathrow sont exclusivement réservés à deux compagnies distinctes. Ces créneaux ne peuvent dès lors être achetés par d'autres compagnies aériennes qui souhaiteraient exploiter les autres liaisons où les services se chevauchent. Par ailleurs, il est peu probable que British Airways ou Air France reprennent également les autres créneaux à Dublin pour y baser jusqu'à [4-8]* appareils supplémentaires. On assiste par conséquent à une fragmentation intégrée des entrées éventuelles à Dublin, ce qui devrait réduire les chances des nouveaux arrivants de concurrencer la nouvelle entité sur un pied d'égalité. La séparation entre les créneaux à Heathrow et les autres créneaux prive les nouveaux arrivants de la possibilité d'associer cette liaison à destination de Londres, capitale en termes économiques, à d'autres liaisons où les services se chevauchent. Une majorité de parties tierces ont confirmé que le fait de priver tout nouvel arrivant, à l'exception de British Airways et d'Air France, de la possibilité d'utiliser les créneaux à Londres/Heathrow aurait des répercussions négatives sur sa capacité à concurrencer effectivement Ryanair/Aer Lingus sur les liaisons où les services se chevauchent. Les concurrents ont expliqué que la liaison Dublin-Londres/Heathrow était un «marché essentiel», un «axe vital» et un «impératif absolu» pour tout nouvel arrivant qui souhaiterait s'installer à une certaine échelle à Dublin¹⁴⁷⁸.

1212. La consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs a également confirmé les conclusions de la Commission dans l'enquête de marché précédente, selon lesquelles une *entrée fragmentée* (c'est-à-dire l'entrée de concurrents uniques exploitant uniquement une ou deux liaisons) avait moins de chances de rétablir une concurrence effective à Dublin que l'entrée d'un concurrent disposant d'une base importante. En effet, une majorité des réponses à la consultation des acteurs du marché confirme que l'entrée fragmentée de plusieurs transporteurs ne suffirait pas à éliminer les problèmes de concurrence, puisqu'elle ne permettrait pas aux nouveaux arrivants d'atteindre une «masse critique» à Dublin. Le nouvel arrivant se retrouverait donc plus vulnérable à une réaction agressive et à des mesures de représailles de la part de la nouvelle entité¹⁴⁷⁹.

Les engagements négligent le modèle d'exploitation du nouvel arrivant

1213. Comme cela est exposé dans la partie de la décision consacrée à l'appréciation de la Commission¹⁴⁸⁰, la capacité à remplacer la contrainte concurrentielle qu'Aer Lingus et Ryanair exercent actuellement l'une sur l'autre dépend également du modèle d'exploitation du nouvel entrant éventuel. En fonction de ce modèle d'exploitation et de service mais également de sa structure de coûts, le concurrent peut être plus ou moins en mesure d'offrir une solution alternative comparable aux clients concernés. Dans ce contexte, il est important de noter que le critère décisif pour déterminer l'effectivité des engagements proposés n'est pas uniquement de savoir si une troisième compagnie aérienne pourrait fonctionner de manière rentable sur une liaison donnée. La Commission doit également évaluer les engagements du point de vue des clients concernés par la disparition d'Aer Lingus en tant que compagnie aérienne indépendante et plus proche concurrente de Ryanair. Les engagements ne pourraient être considérés comme supprimant l'obstacle significatif à la concurrence effective identifié ci-dessus que si un nouvel arrivant était en mesure d'offrir une solution alternative qui serait

¹⁴⁷⁸ Voir les réponses à la question 2 c) de la consultation des acteurs du marché.

¹⁴⁷⁹ Voir les réponses à la question 2 d) de la consultation des acteurs du marché.

¹⁴⁸⁰ Voir en détail la section 7.8; voir également l'analyse liaison par liaison de la section 7.9.

considérée comme un substitut crédible et suffisante par les clients concernés empruntant les vols Aer Lingus ou Ryanair.

1214. Les engagements définitifs ne stipulent aucune exigence précise en ce qui concerne le type de modèle d'exploitation, le modèle de service ou la structure des coûts du nouvel arrivant éventuel¹⁴⁸¹. L'enquête de marché a montré que la capacité d'une compagnie aérienne à offrir des services compétitifs du point de vue d'un client, peut, par exemple, dépendre du type d'appareil utilisé sur une liaison donnée. En raison des coûts d'exploitation plus élevés des petits appareils de moins de 130 places, les transporteurs exploitant ce type d'appareils ne sont généralement pas en mesure de proposer des prix plus bas par rapport à leurs concurrents utilisant de plus gros porteurs comme Ryanair or Aer Lingus¹⁴⁸². Dès lors, les concurrents ciblent principalement les passagers d'affaires et les passagers en transit. Bien que cette stratégie puisse permettre à une compagnie aérienne d'être rentable, elle n'offre aucune solution de remplacement aux clients privilégiant les vols «à prestations minimales/point à point» de Ryanair et d'Aer Lingus.
1215. Les engagements ne fournissent, par conséquent, pas une solution suffisamment précise pour permettre à la Commission de rejeter les nouveaux arrivants qui n'auraient aucune chance de rétablir une concurrence effective sur les liaisons concernées et, en outre, ne définissent pas de critères viables qui permettraient à la Commission de décider, avec le degré de confiance requis, de l'approbation du nouvel arrivant¹⁴⁸³.

8.2.2.2. Le lot de créneaux sur la liaison Londres/Heathrow-Dublin

1216. En ce qui concerne le lot de créneaux sur la liaison Londres/Heathrow-Dublin (créneaux pour huit rotations quotidiennes à répartir entre Air France/CityJet et British Airways), la consultation des acteurs du marché a confirmé l'analyse de la Commission selon laquelle British Airways et Air France (ainsi qu'au moins un des autres concurrents) étaient intéressés par l'obtention de ces créneaux et par l'expansion de leurs activités existantes sur la liaison Dublin-Londres. Bien qu'en raison de la clause d'exclusivité concernant les deux concurrents, les créneaux offerts ne conduisent pas à de *nouvelles* entrées sur la liaison Dublin-Londres, la Commission reconnaît que l'offre de créneaux, en admettant qu'ils soient cédés¹⁴⁸⁴, conduirait vraisemblablement à une *expansion* de la part des concurrents sur cette liaison, laquelle pourrait exercer dans une certaine mesure une contrainte sur Ryanair/Aer Lingus sur la liaison Dublin-Londres.
1217. Toutefois, il est permis de douter du caractère suffisant et l'effectivité de l'engagement visant la cession de créneaux à Heathrow, pour un certain nombre de raisons. Il est difficile de déterminer si les deux compagnies aériennes, en ciblant les passagers

¹⁴⁸¹ La seule clause concernant les critères d'éligibilité d'un nouvel arrivant («justification économique») est elle-même vague et semble même favoriser les nouveaux arrivants qui doivent fournir des services de correspondance. Il ne s'agit pas, selon toute vraisemblance, d'un critère approprié pour le nouvel arrivant dans la présente affaire, qui, idéalement, devrait appliquer le même modèle de point à point que Ryanair et Aer Lingus (voir l'annexe 1, clause 2.11).

¹⁴⁸² Voir par exemple ci-dessus la section 7.3.5.

¹⁴⁸³ Voir également à cet égard les réponses 2 d) de la consultation des acteurs du marché. La Commission observe que certaines lignes aériennes semblaient répondre de leur propre point de vue (c'est-à-dire en ne tenant compte que de la question de savoir si elles pouvaient fournir un service rentable et non pas si ce service pouvait remplacer Aer Lingus du point de vue du client).

¹⁴⁸⁴ Voir ci-après la section 8.2.2.4.

d'affaires et les passagers en correspondance, pourraient offrir des services «à bas coûts» comparables à Ryanair, capables de remplacer suffisamment la disparition de la pression concurrentielle exercée par Aer Lingus¹⁴⁸⁵. En effet, British Airways et Air France sont toutes deux des «transporteurs fonctionnant à partir de plates-formes» qui ont pour objectif d'alimenter leurs plates-formes respectives et qui ne fonctionnent pas selon le modèle de point à point¹⁴⁸⁶. Dès lors, British Airways et Air France/CityJet ne sont pas aussi proches de Ryanair que pourrait l'être Aer Lingus. Comme il est mentionné ci-dessus, CityJet dispose d'une capacité considérablement inférieure avec ses avions plus petits, et doit dès lors obtenir un rendement moyen plus élevé que Ryanair/Aer Lingus pour être rentable¹⁴⁸⁷. British Airways et Air France ont des coûts unitaires considérablement plus élevés que Ryanair ou Aer Lingus. Bien que toutes deux soient capables de proposer des «vols bon marché» aux clients voyageant de point à point pour atteindre leurs objectifs de capacité, leur structure de coûts ne devrait raisonnablement pas leur permettre de proposer des billets à des prix comparables à ceux de Ryanair ou d'Aer Lingus¹⁴⁸⁸.

1218. En outre, il n'est pas non plus certain que le chiffre proposé de [2-6]* fréquences offertes exclusivement à deux concurrents distincts (Air France et British Airways) suffise à exercer une contrainte effective sur la nouvelle entité. La Commission observe dans ce contexte qu'il n'existe aucune raison valable pour répartir les créneaux à Londres/Heathrow entre deux acquéreurs «exclusifs» au lieu de les céder à un seul acquéreur. L'exclusion d'autres acheteurs pourrait empêcher un acheteur plus approprié de prendre possession des créneaux (par exemple, un transporteur offrant un service à bord minimal ou un service de point à point plus proche du modèle économique des parties à la concentration qu'Air France/British Airways¹⁴⁸⁹). De même, il n'existe aucune raison valable pour «répartir» les créneaux, ce qui affaiblirait la position des nouveaux arrivants vis-à-vis de Ryanair/Aer Lingus par rapport à une situation dans laquelle l'ensemble des créneaux reviendrait à un seul concurrent sur cette liaison. En effet, la part de marché de Ryanair et d'Aer Lingus sur la liaison Dublin-Londres équivaut à [70-80 %]*, tandis que Air France et British Airways détiennent moins de 10 % du marché. Le fait que les deux concurrents n'assurent que [20-30]* rotations hebdomadaires (par rapport à 130 rotations pour Ryanair) et que Ryanair ne propose que [6-10]* des 13 paires de créneaux d'Aer Lingus à Heathrow, montre que l'engagement, en admettant qu'il soit mis en œuvre¹⁴⁹⁰, n'a que très peu chance d'exercer une contrainte effective sur les parties à la concentration¹⁴⁹¹.

¹⁴⁸⁵ Voir par exemple ci-dessus, les sections 7.8 et 7.9.

¹⁴⁸⁶ Alors qu'Air France ne dispose pas d'une base à Londres Heathrow, elle serait en mesure d'apporter du trafic vers les vols de ses partenaires dans l'alliance SkyTeam desservant Heathrow.

¹⁴⁸⁷ Voir le compte-rendu de l'entretien avec CityJet (Air France) du 21.2.2007, feuillet n° 6170.

¹⁴⁸⁸ Voir ci-dessus la section 7.4.

¹⁴⁸⁹ Il convient de mentionner que la compagnie aérienne bmi a également exprimé son intérêt concernant des créneaux pour la liaison Dublin-Londres/Heathrow lors de la consultation des acteurs du marché (feuillet n°9133).

¹⁴⁹⁰ Voir également à cet égard les problèmes juridiques liés à la cession des créneaux à Londres/Heathrow, section 8.2.2.4.

¹⁴⁹¹ Voir les réponses à la question 3 g) de la consultation des acteurs du marché. Il convient de noter que selon BA et Air France, ils préféreraient permuter leurs vols vers Heathrow plutôt que d'ajouter ces vols à ceux existants.

1219. Compte tenu également du manque de clarté des engagements définitifs en ce qui concerne plusieurs éléments importants de la mise à disposition des créneaux¹⁴⁹² et de l'incertitude juridique quant à la cession des créneaux à Heathrow¹⁴⁹³, la Commission conclut que les créneaux cédés pour Londres Heathrow ne peuvent conduire, avec le degré de certitude requis, à l'entrée de nouveaux concurrents ou à l'expansion des concurrents existants sur le marché, de sorte à éliminer les principaux obstacles à une concurrence effective sur le marché Dublin-Londres.

8.2.2.3. Les engagements supplémentaires

1220. Ryanair s'engage à réduire immédiatement les tarifs des vols court-courriers d'Aer Lingus d'au moins 10 % afin d'éliminer les suppléments liés au carburant, à conserver la marque Aer Lingus, à maintenir une gestion «distincte» des deux compagnies aériennes, et s'engage, pour une période de six saisons AITA consécutives à la finalisation de la concentration, à ne pas augmenter le nombre de fréquences exploitées conjointement par Ryanair et Aer Lingus sur la totalité des liaisons concernées où les services se chevauchent, dans le cas d'une nouvelle entrée et à ne pas réduire les fréquences sur ces liaisons à moins qu'une d'elles ne soit pas ou plus «rentable».

1221. Ces engagements supplémentaires ne sont pas de nature structurelle mais concernent des éléments liés au comportement futur de Ryanair. Comme cela a été exposé dans la section 8.1., ces mesures correctives comportementales, formulées en termes très généraux, sont décrites dans la «lettre d'engagement», sans fournir de règles plus précises sur leur fonctionnement (par exemple, la définitions des termes clés, la description détaillée du fonctionnement et du mécanisme de contrôle de ces mesures correctives). L'absence de viabilité des mesures correctives proposées ne permet pas à la Commission de les considérer comme une solution pour les problèmes de concurrence identifiés. De plus, le contenu de ces mesures correctives ne peut éliminer les problèmes de concurrence identifiés.

1222. En particulier, l'engagement proposé par Ryanair de réduire immédiatement les tarifs d'Aer Lingus d'au moins 10 % ne fournit aucune certitude sur son contenu et sa durée. Toute réduction pourrait, théoriquement, être retirée immédiatement, puisque Ryanair n'indique pas pendant combien de temps celle-ci serait en place. En outre, l'engagement semble se référer aux tarifs moyens et ne garantit pas que les tarifs seront réduits sur l'ensemble des liaisons où les services se chevauchent. Cet engagement n'empêche pas Ryanair de pratiquer des hausses de prix sélectives sur certaines liaisons où les services se chevauchent. Rien ne garantit non plus que la qualité du service d'Aer Lingus ne serait pas affectée négativement par la réduction des prix, ni que Ryanair ne pourrait pas augmenter les autres composantes des tarifs d'Aer Lingus en les assimilant à des «taxes» ou à des «frais». En outre, la baisse des prix de 10 % n'exclut pas l'éventuelle fermeture des services existants d'Aer Lingus sur les liaisons où les services se chevauchent. La Commission observe également que les engagements concernent uniquement les prix d'Aer Lingus et n'excluent pas d'éventuelles hausses des prix de Ryanair. Plus généralement, il est impossible pour la Commission de

¹⁴⁹² Voir ci-dessus la section 8.1. (par exemple, la définition d'une «mauvaise utilisation des créneaux», les conséquences d'une «mauvaise» utilisation des créneaux, etc.). Il est également observé que les créneaux sont transférés dans le cadre de ce qu'on appelle un «arrangement de location» susceptible de nécessiter un contrôle complémentaire.

¹⁴⁹³ Voir ci-après la section 8.2.4.

prévoir ce qui constituerait un niveau de prix « concurrentiel » dans le futur, sur un marché qui a été marqué par une forte fluctuation des prix moyens et des coûts de moyens de production, tels que le carburant, au fil des ans (parfois supérieure à 10 %). Une fonction clé des marchés concurrentiels est précisément de déboucher sur des gains d'efficacité en termes de prix, de rendement et d'autres paramètres similaires. Un engagement à ne pas faire varier les prix ne rétablirait pas cette fonction importante du marché.

1223. En ce qui concerne l'engagement de Ryanair d'éliminer les *suppléments liés au carburant*, La Commission observe qu'Aer Lingus n'applique de suppléments pour le carburant que pour ses vols long-courriers. C'est pourquoi cet engagement ne concerne pas directement les marchés court-courriers où les services se chevauchent, pour lesquels la Commission a identifié des problèmes de concurrence, et n'aura probablement pas d'impact sur les liaisons court-courriers concernées par la concentration¹⁴⁹⁴. La Commission est d'accord avec les parties tierces qui ont également souligné dans la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs que le suivi de ce type d'engagement serait complexe et difficilement applicable¹⁴⁹⁵. C'est pourquoi cet engagement ne modifie en rien l'effet concurrentiel de la transaction proposée.
1224. Ryanair s'engage en outre à conserver la *marque Aer Lingus* et à poursuivre la gestion distincte des deux compagnies. Cette mesure corrective ne résout directement aucun des problèmes de concurrence identifiés. De plus, le contenu et l'effet sur la concurrence de la proposition de gérer les deux compagnies aériennes séparément sont extrêmement vagues et aucune explication n'est fournie quant au mode de suivi de cet engagement. Il convient également de noter que du point de vue de toute théorie économique plausible, l'engagement proposé reste vague sur la manière de lever, même partiellement, les obstacles significatifs à une concurrence effective créés par la transaction notifiée. Dans le cadre d'une recherche de rentabilité maximale, la concentration de Ryanair et d'Aer Lingus suffit pour conduire aux effets anticoncurrentiels exposés ci-dessus¹⁴⁹⁶. Une stratégie de marque double pourrait au minimum permettre à Ryanair d'exploiter son pouvoir de marché plus efficacement et ainsi de s'assurer de bénéfices supplémentaires par rapport à la mise en œuvre d'une stratégie de marque unique. Cette stratégie de marque double permet à une société de proposer des prix plus élevés aux clients disposés à payer davantage et des prix plus bas aux clients plus sensibles aux variations de prix, permettant ainsi d'augmenter les profits de la société.
1225. Ryanair propose enfin une mesure corrective de «*gel des fréquences*», par laquelle elle s'engage pour une durée de six saisons AITA suivant la finalisation de la concentration à ne pas augmenter le nombre de fréquences exploitées conjointement par Ryanair et Aer Lingus sur la totalité des liaisons concernées où les services se chevauchent, en cas de nouvelle entrée, et à ne pas réduire les fréquences sur ces liaisons, à moins que l'une d'elles ne soit pas rentable ou cesse de l'être. Encore une fois, le contenu précis de cet engagement (par exemple, le contenu du concept de «*liaison non rentable*») n'est pas défini dans l'annexe 1 ou autre part dans le texte des engagements proposés. Les effets

¹⁴⁹⁴ La Commission observe qu'elle fait peu de différences en termes de fond sur la manière dont les divers éléments du prix final payé par les clients sont fixés et que Ryanair elle-même déclare dans l'annonce de ses résultats du troisième trimestre 2006 que les suppléments pour le carburant des concurrents lui ont permis d'augmenter ses tarifs moyens de 7 %.

¹⁴⁹⁵ Voir les réponses à la question 6 de la consultation des acteurs du marché.

¹⁴⁹⁶ Voir les sections 7.1.-7.9.

visés sur la concurrence des mesures correctives proposées n'apparaissent pas clairement non plus, pas plus que la manière dont elles pourraient résoudre les problèmes de concurrence identifiés sur les liaisons correspondantes¹⁴⁹⁷.

1226. Dès lors, la Commission estime que les mesures correctives supplémentaires proposées par Ryanair ne sont pas en mesure d'éliminer les obstacles significatifs à la concurrence effective, qu'elles soient mises en œuvre sur une base autonome ou dans le cadre d'un ensemble de mesures correctives.

8.2.2.4. Il est difficile de savoir si les engagements proposés peuvent être mis en œuvre sans le consentement des autres actionnaires d'Aer Lingus

1227. Bien qu'il apparaisse déjà clairement, d'après les points précédents, que les engagements définitifs ne peuvent pas être acceptés, la Commission observe qu'il n'est pas non plus certain que les engagements de Ryanair puissent être mis en œuvre intégralement avec succès et dans les délais¹⁴⁹⁸.

1228. Aer Lingus affirme que conformément au droit des sociétés irlandais et aux statuts d'Aer Lingus, les engagements proposés en général et la proposition de cession de créneaux à Londres Heathrow en particulier ne peuvent légalement être mis en œuvre par Ryanair. Aer Lingus a avancé plusieurs arguments pour étayer ses affirmations¹⁴⁹⁹ et Ryanair a fait part de son point de vue dans un mémorandum daté du 4 décembre 2006 et dans des observations transmises le 30 mai 2007. Le ministère irlandais du transport a également fait valoir que la disposition des statuts d'Aer Lingus relative aux créneaux à Heathrow introduit une part d'incertitude concernant la mise en œuvre de cet engagement telle qu'on ne peut l'accepter¹⁵⁰⁰.

1229. Sans qu'il soit nécessaire d'évaluer toutes ces questions entièrement, la Commission considère qu'il y a, notamment, de sérieux doutes quant à la probabilité que l'engagement de Ryanair de libérer, pour une durée indéterminée, [6-10]* des 13 paires de créneaux d'Aer Lingus à Heathrow, puisse être mis en œuvre intégralement avec succès et dans les délais.

1230. L'article 10 des statuts d'Aer Lingus contient une procédure spécifique concernant la cession des créneaux à Londres Heathrow faisant intervenir les actionnaires d'Aer Lingus. D'après cette dernière, le gouvernement irlandais et le fonds d'actionnariat salarié d'Aer Lingus («ESOT»), tous deux actionnaires d'Aer Lingus, peuvent ensemble bloquer toute cession des créneaux d'Aer Lingus à Londres Heathrow. Ryanair ne semble pas le contester mais fait valoir que ces créneaux pourraient être libérés au travers de locations à court terme, qui échappent aux règles en matière de cession des créneaux à Heathrow qui exigent l'intervention des actionnaires d'Aer Lingus¹⁵⁰¹.

¹⁴⁹⁷ La Commission observe que les engagements sont uniquement liés aux fréquences et ne restreindraient pas la politique des prix de Ryanair.

¹⁴⁹⁸ Voir le point 7 de la communication de la Commission concernant les mesures correctives.

¹⁴⁹⁹ Voir les observations d'Aer Lingus du 28 novembre 2006 (feuilleton n° 4122), 18 avril 2007 (feuilleton n° 8035), la réponse d'Aer Lingus à la consultation des acteurs du marché du 15 mai 2007 (feuilleton n° 9267) ainsi que les observations du 30 mai 2007 (feuilleton n° 10216).

¹⁵⁰⁰ Voir par exemple la réponse du DOT à la consultation des acteurs du marché, feuilleton n° 9072, page 7.

¹⁵⁰¹ Voir la lettre d'engagements, page 3, et les observations du 30 mai 2007.

1231. Bien que le texte de la disposition puisse être ouvert à différentes interprétations, il semble raisonnablement clair néanmoins que, même en suivant l'interprétation étroite et technique de l'article 10 préconisée par Ryanair, Aer Lingus ne serait probablement pas en mesure de louer les huit paires de créneaux à Londres Heathrow pour une durée supérieure à 36 mois au travers de locations à court terme. Toute location, par la suite, des mêmes créneaux (que ce soit en faveur des mêmes parties ou de parties différentes) ne constituerait plus une location à court terme mais une opération de cession. Par conséquent, Aer Lingus ne serait plus en mesure de conclure une deuxième série de contrats de location à court terme pour ces huit paires de créneaux à Londres Heathrow.
1232. Aer Lingus soutient que ses statuts autoriseraient uniquement la compagnie à procéder à la location d'*un seul* créneau pendant tout au plus 36 mois. Alors que la Commission, sur la base des informations disponibles, ne peut déterminer si le tribunal irlandais compétent interpréterait l'article 10 en ce sens ou comme préconisé par Ryanair, la position d'Aer Lingus semble à première vue plausible. En tout état de cause, compte tenu de tous les arguments juridiques avancés par les parties, les risques de litige sont manifestes, ce qui en soi suffit à jeter un sérieux doute sur la capacité de Ryanair à mettre en œuvre cette mesure corrective à temps¹⁵⁰².
1233. En conséquence, sans se prononcer sur les autres arguments soulevés par Aer Lingus, la Commission conclut qu'il n'est pas suffisamment probable que l'engagement de Ryanair de libérer huit paires de créneaux d'Aer Lingus à Londres Heathrow puisse être mis en œuvre intégralement avec succès et dans les délais.

8.2.2.5. Conclusion sur le fond des engagements

1234. Compte tenu de ce qui précède et sans tenir compte des défauts connus identifiés à la section 8.2.1., les engagements définitifs ne seraient pas suffisants pour éliminer tous les problèmes de concurrence identifiés.

8.3. Conclusion

1235. Sur la base de l'examen des engagements définitifs, la Commission conclut que ces engagements ne suffisent pas pour résoudre les obstacles significatifs identifiés à une concurrence effective et, par conséquent, ne peuvent rendre la concentration proposée compatible avec le marché commun.

8.4. Projet d'engagements transmis le 1^{er} juin 2007

1236. Suite à la réunion sur l'état du dossier du 29 mai 2007¹⁵⁰³ et aux discussions supplémentaires subséquentes, Ryanair a présenté le 1^{er} juin 2007, sous forme de version préliminaire, des engagements remaniés (projet d'engagements définitifs modifiés)¹⁵⁰⁴. D'après Ryanair, les modifications proposées visaient à s'attaquer aux

¹⁵⁰² Et encore moins de conclure avec certitude qu'il sera possible de les mettre en œuvre. Voir l'affaire T-210/01, *General Electric/Commission*, point 555, cité plus haut. Voir également la communication concernant les mesures correctives, point 32: «Quand les parties proposent des mesures correctives d'une ampleur et d'une complexité telles que la Commission se trouve dans l'impossibilité de déterminer avec le degré de certitude voulu qu'une concurrence effective sera rétablie sur le marché, une décision d'autorisation ne peut être rendue».

¹⁵⁰³ Cette réunion s'est tenue en conférence téléphonique

¹⁵⁰⁴ Voir la lettre de Ryanair du 1^{er} juin 2007.

défauts identifiés des engagements définitifs du 3 mai 2007. Après avoir analysé le projet d'engagements définitifs modifiés, la Commissaire chargée de la concurrence a informé Ryanair par lettre du 4 juin 2007 qu'elle ne considérait pas ce projet d'engagements comme suffisant pour résoudre les problèmes de concurrence soulevés par l'opération et qu'elle serait obligée d'en tirer les conclusions nécessaires lors de la proposition d'une décision finale pour adoption par le Collège de la Commission¹⁵⁰⁵.

1237. Il est important de souligner qu'après les engagements définitifs du 3 mai 2007, Ryanair n'a pas présenté de nouveaux engagements ou d'engagements modifiés en bonne et due forme. Le projet d'engagements définitifs modifiés a été communiqué explicitement sous forme de version préliminaire, sans signature et sans respecter les exigences formelles requises au titre de l'article 20 du règlement (CE) n° 802/2004 de la Commission du 7 avril 2004¹⁵⁰⁶ appliquant le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, du 20 janvier 2004 («le règlement d'application»). Étant donné que Ryanair n'a pas formellement présenté de nouveaux engagements, la Commission n'est pas tenue de les évaluer dans la présente décision. En particulier, la Commission ne pouvait pas faire dépendre une autorisation du respect de ce projet d'engagements. En tout état de cause, même si le projet d'engagements définitifs modifiés avait été transmis en bonne et due forme, ces engagements n'auraient toujours pas été suffisants pour permettre à la Commission de conclure, sur la base d'informations dont elle disposait déjà, qu'ils résolvent totalement et de façon non ambiguë les problèmes de concurrence identifiés. Il convient de noter que le dernier jour pour communiquer des engagements conformément au règlement d'application était le 3 mai 2007. Par conséquent, le projet d'engagements définitifs modifiés a été présenté 17 jours ouvrables après cette date limite et donc très tardivement dans la procédure. En outre, le règlement d'application, à l'article 19, paragraphe 2, dispose que, dans des cas exceptionnels, la Commission peut accepter des engagements proposés après l'expiration du délai de présentation au sens du présent paragraphe, pour autant que la procédure prévue à l'article 19, paragraphe 5, du règlement sur les concentrations soit respectée. Par ailleurs, le paragraphe 43 de la communication concernant les mesures correctives indique que lorsque les parties modifient les engagements proposés, la Commission ne peut les accepter (i) que si elle peut établir clairement – sur la base de son appréciation des informations déjà obtenues dans le cadre de l'enquête, notamment des résultats de la consultation antérieure des acteurs du marché et sans avoir recours à une autre consultation du même type – que de tels engagements, une fois mis en œuvre, élimineront les problèmes de concurrence constatés et (ii) qu'ils laissent suffisamment de temps pour la consultation des États membres¹⁵⁰⁷.

1238. Le projet d'engagements définitifs modifiés n'aurait de toute évidence pas été suffisant pour résoudre tous les défauts décrits ci-dessus des engagements définitifs. En particulier, le projet d'engagements définitifs modifiés reste basé principalement sur la cession de créneaux (c'est-à-dire permettant l'accès à des infrastructures aéroportuaires) et n'apporte aucun nouvel élément qui agirait sur les autres barrières à l'entrée identifiées et qui permettrait donc à la Commission de réévaluer les résultats négatifs de la consultation des acteurs du marché quant à la probabilité d'une entrée réelle (voir la section 8.2.2.1, premier sous-titre). En outre, la portée de la nouvelle entrée garantie est

¹⁵⁰⁵ Lettre de la Commissaire Kroes à Ryanair du 4 juin 2007.

¹⁵⁰⁶ JO L 133 du 30.04.2004, p. 1.

¹⁵⁰⁷ Voir l'affaire T-87/05 *EDP/Commission*, Rec. 2005, p. II-3745, points 161 à 163.

toujours insuffisante puisque les engagements prévoient un nouvel arrivant acquéreur initial avec seulement [4-8]* appareils¹⁵⁰⁸ basés à Dublin, plus deux appareils pour la liaison Dublin – Londres Heathrow (ce qui, d’après les résultats de la consultation des acteurs du marché, est nettement insuffisant – voir la section 8.2.2.1, troisième sous-titre). Les créneaux à Londres Heathrow restent réservés uniquement à quelques concurrents¹⁵⁰⁹ et, de ce fait, un acquéreur initial unique n’est pas garanti, d’où la possibilité d’une entrée fragmentée (voir la section 8.2.2.1, cinquième sous-titre). Par ailleurs, l’incertitude juridique demeure quant aux créneaux à Londres Heathrow (voir la section 8.2.2.4). Le projet d’engagements définitifs modifiés ne prévoit pas non plus la cession de créneaux dans tous les aéroports de destination en cause, en particulier les créneaux dans les aéroports encombrés (voir la section 8.2.2.1, quatrième sous-titre)¹⁵¹⁰. En ce qui concerne les dispositions relatives à l’acquéreur initial, si certaines ambiguïtés et incertitudes semblent être abordées, les critères concernant l’acquéreur initial ne seraient toujours pas assez spécifiques pour assurer l’entrée rapide d’un concurrent qui apporterait des contraintes concurrentielles suffisantes à l’entité issue de la concentration sur toutes les liaisons identifiées où les services se chevauchent (voir la section 8.2.2.1, deuxième sous-titre). En outre, le projet ne tient toujours pas compte du modèle (économique) d’exploitation du nouvel arrivant potentiel (voir la section 8.2.2.1, sixième sous-titre). De plus, un certain nombre d’ambiguïtés et d’incertitudes subsisteraient en ce qui concerne la mise en œuvre et la viabilité des engagements, par exemple en matière de mécanismes de cession des créneaux, de règlement des litiges, de surveillance des engagements supplémentaires ou de mise en œuvre des dispositions relatives à l’acquéreur initial (voir la section 8.2.1 et suivantes).

1239. Par conséquent, même si le projet d’engagements définitifs modifiés avait été communiqué en bonne et due forme, il n’aurait pas permis à la Commission d’établir avec le degré de certitude requis (et sans avoir à recourir à une autre consultation des acteurs du marché) que ces engagements, une fois mis en œuvre, résoudraient de manière suffisante les problèmes de concurrence identifiés causés par la concentration envisagée.

9. CONCLUSION

1240. Pour les raisons susmentionnées, la Commission conclut que la concentration visée entraverait considérablement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie significative de celui-ci, au sens de l’article 2, paragraphe 3, du règlement relatif au contrôle des concentrations, principalement du fait de la création d’une position dominante de Ryanair et de Aer Lingus sur 35 liaisons au départ et à destination de Dublin, Shannon et Cork et de la création ou du renforcement d’une position dominante sur 15 autres liaisons au départ et à destination de Dublin et Cork. La concentration doit

¹⁵⁰⁸ Même si le projet d’engagements définitifs modifiés prévoit la possibilité d’une croissance ultérieure de ce nouvel arrivant jusqu’à 10 appareils basés à Dublin dans les trois prochaines années, ces engagements ne fournissent aucune garantie d’une telle croissance des activités du nouvel arrivant puisque l’exigence de l’acquéreur initial se limite à un nouvel arrivant disposant de [4-8]* appareils. Compte tenu des résultats de la consultation des acteurs du marché sur les engagements définitifs qui n’indiquent aucun nouvel arrivant potentiel qui serait prêt à établir une présence forte à Dublin, une simple possibilité d’offrir des créneaux pour 10 avions sans aucune garantie, notamment sous forme de dispositions relatives à l’acquéreur initial suffisamment claires, ne peut être considérée comme suffisante.

¹⁵⁰⁹ British Airways, Air France, bmi/Star Alliance ou toute autre compagnie basée à Heathrow.

¹⁵¹⁰ Les exceptions sont Dublin-Londres (créneaux à Heathrow), Cork-Londres (créneaux à Stansted), Shannon-Londres (créneaux à Stansted) et Cork-Manchester (créneaux à Liverpool).

par conséquent être déclarée incompatible avec le marché commun et l'accord EEE, conformément à l'article 8, paragraphe 3, du règlement relatif au contrôle des concentrations et à l'article 57 de l'accord EEE.

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Le processus de concentration par lequel Ryanair acquiert le contrôle exclusif d'Aer Lingus, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b, du règlement (CE) n° 139/2004, est par la présente déclaré incompatible avec le marché commun et l'accord EEE.

Article 2

Cette décision est adressée à:

Ryanair Holdings plc
Ryanair Corporate Headquarters,
Aéroport de Dublin
Irlande – Comté de Dublin

Fait à Bruxelles, le 27/06/2007

Pour la Commission

Neelie KROES
Membre de la Commission

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	3
2. LES PARTIES	4
3. CONCENTRATION	4
4. LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE	5
5. L'ENQUÊTE.....	11
6. LES MARCHÉS EN CAUSE	13
6.1. Introduction	13
6.1.1. Modèle d'exploitation	13
6.1.2. Type de services de transport aérien proposés	16
6.1.3. Ryanair n'est pas seule sur le marché.....	17
6.2. Définition de marchés individuels pour chaque liaison (origine et destination) contre définition d'un marché pour les vols court-courriers au départ de Dublin	18
6.2.1. Définition possible d'un marché pour les vols court-courriers au départ/à destination de l'Irlande 18	
6.2.2. La définition du marché selon l'approche O&D	20
6.3. Analyse des liaisons en cause (paires d'aéroports contre paires de villes)	21
6.3.1. Les vols de correspondance ne font pas partie du même marché	22
6.3.2. Définition des paires d'aéroports et/ou de villes «O&D» concernées.....	22
6.3.3. Cadre analytique	23
6.3.3.1. Paramètres pertinents	24
6.3.3.2. Définition des zones de chalandise	25
6.3.3.3. Critère du centre-ville	28
6.3.3.4. Les points de vue des clients pris individuellement.....	30
6.3.3.5. Conclusion	31
6.3.4. Analyse détaillée ville par ville	33
6.3.4.1. Dublin - Belfast.....	33
6.3.4.2. Les aéroports londoniens	35
6.3.4.3. Les aéroports de Manchester, de Liverpool et de Leeds-Bradford	42
6.3.4.4. Les aéroports Birmingham International et East Midlands.....	45
6.3.4.5. Les aéroports de Newcastle et de Durham Tees Valley.....	46
6.3.4.6. Les aéroports Glasgow International et Glasgow Prestwick.....	47
6.3.4.7. Les aéroports Paris Charles de Gaulle et Paris-Beauvais-Tillé.....	48
6.3.4.8. Les aéroports de Lyon St Exupéry et de Grenoble	50
6.3.4.9. Les aéroports de Toulouse Blagnac et de Carcassonne.....	50
6.3.4.10. Les aéroports de Rennes et de Nantes Atlantique	52
6.3.4.11. Les aéroports de Bruxelles et de Charleroi Bruxelles Sud.....	53
6.3.4.12. Les aéroports d'Amsterdam-Schiphol et d'Eindhoven	55
6.3.4.13. Les aéroports de Francfort-sur-le-Main et de Francfort/Hahn	56
6.3.4.14. Les aéroports de Hambourg et de Lübeck Blankensee	59
6.3.4.15. Les aéroports de Vienne-Schwechat International et de Bratislava	60
6.3.4.16. Les aéroports de Barcelone, de Gérone et de Reus	62
6.3.4.17. Les aéroports d'Alicante et de Murcie	63
6.3.4.18. Les aéroports de Bilbao Sondica et de Vitoria.....	64
6.3.4.19. Les aéroports de Ténériffe Nord (Norte Los Rodeos) et Sud (Sur Reina Sofia)	65
6.3.4.20. Les aéroports de Rome Fiumicino et de Rome Ciampino.....	66

6.3.4.21.	Les aéroports de Milan Linate, de Malpensa et de Bergame (Orio al Serio)	67
6.3.4.22.	Les aéroports de Venise et de Trévise.....	69
6.3.4.23.	Les aéroports de Bologne et de Forli	70
6.3.4.24.	Les aéroports berlinois	71
6.4.	La substituabilité du point de vue des transporteurs aériens (substitution du côté de l'offre)	71
6.5.	Marché commun en matière de vols directs et de vols indirects?	72
6.6.	Possible inclusion d'autres moyens de transport.....	73
6.7.	Marché commun en matière de vols réguliers et de vols charters?	75
6.7.1.	Ventes de places aux voyageurs.....	75
6.7.2.	Marché des ventes de «vols secs» aux consommateurs finals.....	76
6.7.3.	Marché de l'organisation de voyages ou des «vacances à forfait».....	79
6.7.4.	Conclusion concernant la concurrence de la part des compagnies charters	80
6.8.	Marché distinct pour les passagers non sensibles au facteur temps et les passagers sensibles au facteur temps?	80
6.8.1.	La distinction entre les passagers sensibles au facteur temps et les passagers non sensibles au facteur temps.....	82
6.8.2.	La distinction entre les passagers d'affaires et les passagers de loisirs	83
6.8.3.	Marché pour les «clients réservant tardivement»?	84
6.8.4.	Marché distinct pour les clients «sensibles aux prix» (empruntant des vols «à prestations minimales») ?.....	85
6.8.5.	Conclusion.....	85
6.9.	Conclusion	86
7.	ÉVALUATION DE LA CONCURRENCE.....	86
7.1.	Introduction	86
7.2.	La concentration entraîne des parts de marché très élevées sur un nombre important de liaisons	88
7.2.1.	La concentration crée un monopole sur 22 liaisons et entraîne des parts de marché supérieures à 60 % sur toutes les liaisons restantes	88
7.2.2.	Les parts de marché très élevées sur toutes les liaisons dont les services se chevauchent constituent, en soi, la preuve d'une position dominante	93
7.3.	Ryanair et Aer Lingus sont les concurrents les plus proches sur toutes les liaisons concernées	94
7.3.1.	Les deux compagnies aériennes jouissent d'une position tout aussi forte en Irlande et comptent peu de concurrents	96
7.3.2.	Le modèle économique des deux entreprises est devenu de plus en plus similaire et est nettement différent de celui de la plupart de leurs concurrents	96
7.3.3.	Les parties à la concentration ont des frais commerciaux inférieurs à ceux de la plupart de leurs concurrents sur les liaisons dont les services se chevauchent.....	100
7.3.4.	Les deux compagnies aériennes disposent d'une base importante à Dublin.	103
7.3.4.1.	Avantages généraux à disposer d'une «base».....	103
	Économies d'échelle et d'envergure	104
	Une plus grande souplesse d'adaptation aux fluctuations de la demande	108
	La plupart des transporteurs recourent à des aéroports d'attache	109
	Les avantages conférés par une base sont proportionnels à sa taille.....	110
7.3.4.2.	Les deux concurrents bénéficient d'avantages similaires grâce à leur base importante à Dublin	110
7.3.4.3.	Les concurrents disposant de bases à Dublin exercent une contrainte limitée.....	111
7.3.4.4.	Les concurrents disposant d'une base dans l'aéroport de destination ne sont pas des concurrents tout aussi proches	113
7.3.5.	Les clients considèrent Aer Lingus et Ryanair comme les concurrents les plus proches.....	114

7.3.5.1.	Résultats basés sur des données non pondérées.....	116
7.3.5.2.	Resultats basés sur des données non pondérées.....	117
7.3.5.3.	Résultats basés sur des données pondérées.....	118
7.3.6.	Conclusion.....	119
7.4.	Les parties à la concentration se font actuellement concurrence.....	119
7.4.1.	Les tarifs des Parties à la concentration sont directement influencés par les tarifs de leur principal concurrent.....	119
7.4.1.1.	Les prix pratiqués dans le secteur du transport aérien sont transparents.....	119
7.4.1.2.	Aer Lingus et Ryanair tiennent compte des prix de l'autre lorsqu'elles fixent leurs tarifs sur une liaison	120
7.4.2.	Les parties à la concentration réagissent aux promotions et aux campagnes publicitaires l'une de l'autre	122
7.4.3.	L'analyse de régression des prix menée par la Commission confirme une interaction concurrentielle significative entre Ryanair et Aer Lingus.....	123
7.4.3.1.	Analyse de régression transversale.....	125
7.4.3.2.	Régressions en deux phases de Ryanair.....	128
7.4.3.3.	Régressions à effets fixes.....	130
7.4.3.4.	Conclusion.....	133
7.5.	La concentration supprime la concurrence actuelle entre les parties à la concentration au détriment des clients.....	133
7.6.	La concentration supprimerait la concurrence effective entre les parties à la concentration au détriment des clients.....	136
7.6.1.	L'analyse de la concurrence potentielle reflète le caractère dynamique de la concurrence dans la présente affaire.....	136
7.6.2.	Les parties à la concentrations sont de proches concurrents qui exercent une contrainte l'une sur l'autre et sont capables d'entrer sur les liaisons l'une de l'autre.....	137
7.6.3.	Des preuves antérieures attestent que Ryanair en particulier fait son entrée sur des liaisons exploitées par Aer Lingus.....	139
7.6.4.	L'entrée d'autres compagnies aériennes sur des liaisons au départ de Dublin est moins probable	141
7.6.5.	Liaisons au départ de Dublin sur lesquelles une seule des parties à la concentration est active ..	144
7.6.6.	Liaisons au départ de Cork où seule l'une des parties à la concentration est présente t.....	148
7.6.7.	Liaisons au départ de Shannon sur lesquelles une seule des parties à la concentration est active	150
7.6.8.	Conclusion sur l'élimination de la concurrence potentielle.....	151
7.7.	La clientèle fragmentée des parties à la concentration n'a pas de puissance d'achat compensatrice ni aucune possibilité de changer de fournisseur.....	152
7.8.	L'entrée ne permettra probablement pas de vaincre les effets anticoncurrentiels de la concentration.....	153
7.8.1.	Principes.....	153
7.8.2.	Les obstacles réglementaires ne jouent pas un rôle important de barrière à l'entrée.....	154
7.8.3.	Barrières à l'entrée associées à la position de force de Ryanair et d'Aer Lingus qui disposent d'importantes bases en Irlande.....	155
7.8.3.1.	Les concurrents disposant déjà d'une base à Dublin ne seront probablement pas en mesure d'exercer une contrainte efficace sur les parties à la concentration.....	155
7.8.3.2.	Les indications sont insuffisantes pour laisser penser qu'un nouveau transporteur ferait son entrée avec une base à Dublin, Cork ou Shannon.....	157
7.8.3.3.	Les nouveaux arrivants potentiels qui disposent d'une base à l'autre extrémité d'une liaison sont désavantagés.....	158
7.8.3.4.	L'entrée d'une compagnie s'appuyant sur un service de point à point pour une liaison sans base est improbable.....	160
7.8.3.5.	Conclusion sur les barrières à l'entrée relatives aux aéroports d'attache.....	163
7.8.4.	Les coûts et les risques d'entrée seraient significatifs dans un marché déjà desservi par deux compagnies aériennes puissantes aux marques bien établies.....	163
7.8.4.1.	Avantages de l'expérience de Ryanair et d'Aer Lingus sur le marché irlandais.....	164
7.8.4.2.	Avantages de la renommée d'Aer Lingus et de Ryanair.....	165
7.8.4.3.	L'entrée nécessiterait des coûts marketing élevés.....	168
7.8.4.4.	L'entrée sur le marché entraîne un risque de coûts non récupérables pour les concurrents ..	

7.8.4.5.	Conclusion sur les coûts d'entrée sur le marché	173
7.8.5.	Le risque de représailles agressives de la part de Ryanair/Aer Lingus est élevé.....	173
7.8.5.1.	L'exemple de la tentative d'entrée d'easyJet	176
7.8.5.2.	L'exemple de la tentative d'entrée de MyTravelLite.....	182
7.8.5.3.	L'exemple de la tentative d'entrée de GOFly	183
7.8.5.4.	Conclusion	185
7.8.6.	Les concurrents considèrent les autres marchés comme plus attrayants que le petit marché irlandais	186
7.8.7.	L'encombrement des aéroports constitue une autre barrière importante à l'entrée sur le marché	187
7.8.7.1.	Contraintes de capacités à l'aéroport de Dublin	189
7.8.7.2.	Contraintes dans d'autres aéroports	193
7.8.7.3.	L'encombrement des aéroports joue un rôle de facteur dissuasif pour les nouveaux arrivants potentiels dans la présente affaire	194
7.8.8.	La solide position de l'entité issue de la concentration à l'aéroport de Dublin risque d'entraver le développement des concurrents	195
7.8.9.	Analyse des concurrents réels et potentiels de Ryanair et d'Aer Lingus.....	198
7.8.9.1.	CityJet (Air France)	199
7.8.9.2.	Aer Arann	201
7.8.9.3.	easyJet.....	202
7.8.9.4.	Sky Europe.....	204
7.8.9.5.	British Airways	205
7.8.9.6.	Air Berlin	207
7.8.9.7.	bmi (British Midland Airways).....	208
7.8.9.8.	bmibaby.....	210
7.8.9.9.	Flybe / BA Connect.....	212
7.8.9.10.	Clickair.....	213
7.8.9.11.	Autres concurrents	215
7.8.10.	Conclusion sur l'entrée	215
7.9.	Analyse liaison par liaison	215
7.9.1.	Vue d'ensemble	215
7.9.2.	Liaisons Irlande – Royaume-Uni.....	215
	<i>Dublin – Londres</i>	218
	<i>Dublin – Birmingham</i>	228
	<i>Dublin – Édimbourg</i>	232
	<i>Dublin – Glasgow</i>	236
	<i>Dublin – Manchester</i>	239
	<i>Dublin – Newcastle</i>	244
	<i>Shannon – Londres</i>	248
	<i>Cork – Londres</i>	252
	<i>Cork – Manchester</i>	258
7.9.3.	Liaisons Irlande – Europe Continentale (plus Ténériffe)	261
	<i>Dublin – Alicante</i>	262
	<i>Dublin – Barcelone</i>	266
	<i>Dublin – Berlin</i>	272
	<i>Dublin – Bilbao/Vitoria</i>	275
	<i>Dublin – Bologne</i>	278
	<i>Dublin – Bruxelles</i>	281
	<i>Dublin – Faro</i>	285
	<i>Dublin – Francfort</i>	289
	<i>Dublin – Hambourg/Lübeck</i>	292
	<i>Dublin – Cracovie</i>	295
	<i>Dublin – Lyon</i>	298
	<i>Dublin – Madrid</i>	302
	<i>Dublin – Malaga</i>	307
	<i>Dublin – Marseille</i>	311
	<i>Dublin - Milan</i>	314
	<i>Dublin – Paris</i>	317
	<i>Dublin – Poznan</i>	321
	<i>Dublin – Riga</i>	323
	<i>Dublin – Rome</i>	326
	<i>Dublin – Salzbourg</i>	330

<i>Dublin – Séville</i>	333
<i>Dublin – Ténériffe</i>	336
<i>Dublin – Toulouse/Carcassonne</i>	340
<i>Dublin – Venise</i>	343
<i>Dublin – Vienne/Bratislava</i>	346
<i>Dublin – Varsovie</i>	349
7.10. Les gains d'efficacité générés ne sauraient compenser le préjudice concurrentiel.....	353
7.10.1. Les principes	353
7.10.2. Allégations de Ryanair	354
7.10.3. Position d'Aer Lingus	357
7.10.3.1. Caractère vérifiable	359
7.10.3.2. Caractère propre à la concentration	359
7.10.3.3. Répercussion sur les consommateurs	360
7.10.4. Évaluation de la Commission	360
7.10.4.1. Principes généraux	361
7.10.4.2. Caractère vérifiable	362
7.10.4.3. Caractère propre à la concentration	364
7.10.4.4. Bénéfices pour les clients	365
7.10.5. Conclusion sur les gains d'efficacité	366
8. ENGAGEMENTS PROPOSES PAR RYANAIR	366
8.1. Description des engagements proposés.....	367
8.1.1. Les engagements proposés dans la phase I	367
8.1.2. Les engagements initiaux de la phase II	368
8.1.3. Les engagements définitifs	369
8.2. Évaluation des engagements proposés.....	372
8.2.1. Défauts connus: En raison de leur manque de clarté, il n'est pas possible de mettre en œuvre les engagements et de les appliquer	372
8.2.1.1. Le format des engagements	372
8.2.1.2. Le manque de clarté de l'engagement relatif à «l'acquéreur initial»	373
8.2.1.3. Les mécanismes de la cession de créneaux	375
8.2.1.4. La description de l'engagement n° 1	376
8.2.1.5. Conclusion sur les défauts connus	376
8.2.2. Contenu: les engagements ne sont pas en mesure d'éliminer les problèmes de concurrence identifiés	376
8.2.2.1. Le lot de créneaux sur les liaisons où les services se chevauchent au départ/à destination de Dublin, Cork et Shannon (sauf Londres/Heathrow)	377
8.2.2.2. Le lot de créneaux sur la liaison Londres/Heathrow-Dublin	386
8.2.2.3. Les engagements supplémentaires	388
8.2.2.4. Il est difficile de savoir si les engagements proposés peuvent être mis en œuvre sans le consentement des autres actionnaires d'Aer Lingus	390
8.2.2.5. Conclusion sur le fond des engagements	391
8.3. Conclusion	391
8.4. Projet d'engagements transmis le 1^{er} juin 2007	391
9. CONCLUSION.....	393



COMMISSION EUROPÉENNE

DG Concurrence

Politique et soutien stratégique
Politique antitrust et contrôle

AVIS

du COMITÉ CONSULTATIF EN MATIÈRE DE CONCENTRATIONS ENTRE ENTREPRISES

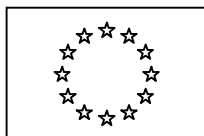
émis lors de sa 151^e réunion le 11 juin 2007
concernant un projet de décision dans
M.4439 - Ryan Air/Aer Lingus

Rapporteur : POLOGNE

1. Le comité consultatif estime, comme la Commission, que l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point a), du règlement CE sur les concentrations.
2. La majorité des membres du comité consultatif conviennent avec la Commission que l'opération notifiée peut être considérée comme ayant une dimension communautaire au sens de l'article 1er, paragraphe 3, du règlement CE sur les concentrations.
3. Le Comité consultatif approuve les définitions des marchés en cause fournies par la Commission dans le projet de décision.
4. Le Comité consultatif convient avec la Commission que l'opération notifiée entraverait de manière significative une concurrence effective dans le marché commun du fait de la création d'une position dominante de Ryanair et d'Aer Lingus sur 35 vols à partir de et vers Dublin, Shannon et Cork.
5. Le Comité consultatif convient avec la Commission que l'opération notifiée entraverait de manière significative une concurrence effective dans le marché commun du fait de la création d'une position dominante de Ryanair et d'Aer Lingus sur 15 vols à partir de et vers Dublin et Cork.
6. Le Comité consultatif convient avec la Commission que l'opération notifiée n'engendrerait pas de gains d'efficacité qui contrecarreraient l'entrave significative à une concurrence effective qui en résulterait.
7. Le Comité consultatif convient avec la Commission que les engagements finaux proposés par Ryanair ne remédient pas suffisamment aux problèmes de concurrence recensés par la Commission et qu'ils n'élimineraient dès lors pas l'entrave significative à une concurrence effective qui résulte de l'opération.

8. Le Comité consultatif convient avec la Commission que la concentration proposée doit être déclarée incompatible avec le marché commun et le bon fonctionnement de l'accord EEE.
9. Le Comité consultatif demande à la Commission de tenir compte de tous les autres points soulevés pendant la discussion.

BELGIË/BELGIQUE	BULGARIE	ČESKÁ REPUBLIKA	DANMARK	DEUTSCHLAND
J. LÉONARD	---	R. PLISKA	---	J. ZAPFE
EESTI	Eire-Ireland	ELLADA	ESPAÑA	FRANCE
---	C. KEATING	---	F. SEGUNDO PEREZ	R. DE SERESIN
ITALIA	KYPROS/KIBRIS	LATVIJA	LIETUVA	LUXEMBOURG
A. PEZZOLI	---	---	---	---
MAGYARORSZÁG	MALTE	NEDERLAND	ÖSTERREICH	POLSKA
---	---	F. BRUGGERT	N. FINK	A. ZAWLOCKA
PORTUGAL	ROUMANIE	SLOVENIJA	SLOVENSKO	SUOMI-FINLAND
A. GOMES	---	A. MITIC	O. MAJEROVA	H. VÄISÄNEN
SVERIGE	UNITED KINGDOM			
B. LIDEN	C. MAC EWEN			



COMMISSION EUROPÉENNE

LE CONSEILLER-AUDITEUR

RAPPORT FINAL DU CONSEILLER-AUDITEUR
DANS L'AFFAIRE COMP/M.4439 – Ryanair / Aer Lingus

**(conformément aux articles 15 et 16 de la décision (2001/462/CE, CECA) de la
Commission
du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs
dans certaines procédures de concurrence – JO L162 du 19.06.2001, p.21)**

Le 30 octobre 2006, la Commission a reçu une 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 Ryanair Holdings Plc (*Ryanair*) acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle de l'entreprise Aer Lingus Group Plc (*Aer Lingus*) par offre publique d'achat annoncée le 4 avril 2006.

Après un premier examen de la notification, la Commission a considéré que la concentration notifiée relevait du règlement sur les concentrations et que, même en tenant compte des engagements offerts par la partie notifiante le 19 novembre 2006, lesquels ont ensuite été modifiés le 14 décembre 2006, le projet de concentration soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE.

En conséquence, le 20 décembre 2006, la Commission a décidé d'ouvrir la procédure conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations. Le 22 février 2007, en accord avec Ryanair, elle a décidé de prolonger la procédure de 20 jours en application de l'article 10, paragraphe 3, deuxième alinéa, dudit règlement.

Le 27 mars 2007, la Commission a adressé une communication des griefs à Ryanair. Elle lui a donné accès au dossier sous la forme d'un CD-ROM le 29 mars 2007 et lui a ensuite permis d'avoir accès à une salle des données (Data-room), procédure qui avait été convenue entre Ryanair et Aer Lingus et au cours de laquelle des données commercialement sensibles ont pu être analysées dans des conditions garantissant le maintien de la confidentialité des informations sous-jacentes. Ryanair a fait parvenir une réponse écrite à la communication des griefs le 17 avril 2007. Un accès supplémentaire au dossier lui a été accordé les 1^{er}, 6 et 8 juin 2007.

Pendant l'accès au dossier, des informations confidentielles relatives à certaines autres parties ont été communiquées par inadvertance à Ryanair. Des mesures correctives ont été prises et les parties concernées ont été dûment informées.

Ryanair n'a pas sollicité la possibilité de présenter ses arguments dans le cadre de l'audition, prévue à l'article 14, paragraphe 1, du règlement n° 802/2004.

Le 17 avril 2007, Ryanair a présenté des engagements afin de résoudre les problèmes de concurrence mis en évidence dans la communication des griefs. Ces engagements ont ensuite été modifiés le 3 mai 2007, ce qui a entraîné une prolongation du délai de 15 jours conformément à l'article 10, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations. La Commission a consulté les acteurs du marché sur ces engagements et Ryanair s'est vu offrir la possibilité d'avoir accès aux réponses non

confidentielles à cette consultation des acteurs les 16, 23 et 30 mai. Il ne m'a pas été demandé de vérifier l'objectivité de l'enquête de marché.

Après avoir examiné les engagements, modifiés par Ryanair le 3 mai 2007, la Commission a conclu qu'ils ne répondaient pas suffisamment aux préoccupations en matière de concurrence mises en évidence dans la communication des griefs et que la concentration entraverait, par conséquent, de manière significative une concurrence effective dans le marché commun.

Le projet de décision ne concerne selon moi que les griefs pour lesquels Ryanair s'est vu offrir la possibilité de faire connaître son point de vue.

Ryanair n'a soulevé devant moi aucune question concernant ses droits à la défense au cours de la procédure.

Autres parties intéressées

Aer Lingus a eu une position particulière au cours de la procédure parce qu'elle est la cible d'une offre publique d'achat hostile et qu'elle est considérée de ce fait comme une "autre partie intéressée" au sens de l'article 11, point b), du règlement n° 802/2004. Dans la logique de cette position, Aer Lingus a été étroitement associée à chaque phase de la procédure. C'est ainsi que certains documents importants lui ont été communiqués au cours de l'enquête menée dans le cadre de la phase II. Elle a reçu une copie non-confidentielle de la communication des griefs. Elle a également pu avoir accès à d'autres documents du dossier dans la mesure jugée appropriée par la DG Concurrence pour qu'elle puisse présenter ses observations conformément à l'article 17, paragraphe 2, du règlement n° 802/2004. Ceci incluait notamment l'accès à la salle des données (Data-room) de la même manière que pour Ryanair. Aer Lingus a également reçu une copie non-confidentielle de la réponse de Ryanair à la communication des griefs.

Aer Lingus a fait valoir que son accès au dossier avait été indûment limité et qu'elle aurait dû se voir accorder un accès total au dossier dans les mêmes conditions que la partie notifiante afin d'exercer pleinement son droit à être entendue. Cette demande a été rejetée par la DG Concurrence et Aer Lingus ne m'a par la suite adressé aucune autre demande.

Aer Lingus n'a pas sollicité la possibilité de présenter ses arguments dans le cadre de l'audition, prévue à l'article 14, paragraphe 2, du règlement n° 802/2004.

Autres tiers

Deux tiers intéressés, au sens de l'article 11, point c), du règlement n° 802/2004 de la Commission, ont demandé à être admis à la procédure, à savoir le ministère irlandais des transports et le SIPTU, un syndicat représentant les employés d'Aer Lingus. Par décisions des 4 et 12 avril 2007, j'ai décidé d'accéder à leur demande. Par la suite, la DG Concurrence leur a offert la possibilité de faire connaître leur point de vue.

Conclusion

Compte tenu de ce qui précède, je considère que les droits à être entendus de tous les participants à la présente procédure ont été respectés.

Bruxelles, le 20 juin 2007.

(signé)

Karen Williams