

# LA DÉRÉGLEMENTATION ET LA PRIVATISATION DANS UNE PERSPECTIVE MACRO-ÉCONOMIQUE

Alberto Pera

## TABLE DES MATIÈRES

Introduction .....	184
Réglementation et déréglementation : causes et conséquences .....	189
A. Les raisons d'être de la réglementation .....	190
B. Mise en œuvre et inefficience de la réglementation .....	193
C. Théorie des marchés contestables .....	198
D. Contestabilité et déréglementation .....	200
E. Effets de la réglementation et de la déréglementation sur le bien-être .....	202
F. Effets macro-économiques de la déréglementation .....	204
II. Déréglementation, privatisation et réforme des réglementations .....	207
A. Privatisation et déréglementation .....	207
B. Réforme de la réglementation .....	209
III. Les effets de la déréglementation dans la pratique .....	213
A. Transports .....	214
B. Télécommunications .....	216
IV. Résultats de la déréglementation et perspectives d'évolution .....	219
Bibliographie .....	

---

L'auteur est Maître de Conférences en Sciences Economiques à la Faculté de sciences économiques de Rome, la Sapienza. Il tient à remercier Alberto Nahmijas et Lorenzo Pupillo pour toutes leurs précieuses suggestions, ainsi que Jorgen Elmeskov et Derek Blades pour leur lecture attentive d'une première version de ce document.

---

## INTRODUCTION

Pendant les années 80, les politiques industrielles de la plupart des pays de l'OCDE, de même que leurs politiques à l'égard du marché du travail, ont tendu à accorder une place grandissante au jeu des forces du marché et à la concurrence après une longue période d'interventionnisme (voir OCDE 1988) dans le triple but d'accroître la flexibilité des économies, d'améliorer l'affectation des ressources et, en dernier ressort, de favoriser la croissance.

Cette nouvelle attitude résulte pour une large part de l'échec des politiques interventionnistes suivies par la plupart des pays pendant les années 70 face aux chocs et aux bouleversements qui ont marqué cette décennie. Le début des années 70 a en effet coïncidé avec la fin d'une période de croissance régulière et de large stabilité des prix en termes nominaux comme en termes relatifs, et avec le début d'une période caractérisée par l'inflation, des bouleversements des prix relatifs et d'amples fluctuations conjoncturelles.

Après avoir dans un premier temps généralement renforcé leurs interventions sur les marchés pour tenter de faire face à ces problèmes, les gouvernements ont dû tôt ou tard se rendre à l'évidence que l'ajustement était d'autant plus pénible que les prix et les salaires étaient soumis à des rigidités et que des obstacles entravaient les mouvements de facteurs entre les entreprises. Ce changement d'attitude s'est d'abord manifesté aux Etats-Unis, les rigidités des marchés étant jugées responsables du net ralentissement de la productivité des facteurs depuis le début des années 70 et du difficile ajustement face au choc pétrolier de 1974, bien que les Etats-Unis aient tardé plus que la plupart des autres pays à laisser les prix du pétrole s'aligner sur les niveaux du marché mondial. Les pays européens ont mis plus de temps à réaliser que les rigidités des marchés étaient l'une des causes du ralentissement de l'activité économique mais les attitudes ont là aussi commencé à évoluer vers la fin des années 70.

La nouvelle ligne de force de l'action gouvernementale a conduit à reconsidérer le problème de la réglementation. Aux Etats-Unis en particulier, l'opinion a largement prévalu que la réglementation avait contribué à entraver le fonctionnement des marchés et n'avait donc pas été étrangère à la dégradation de la situation économique. A la fin des années 70, un certain nombre d'études sont venues confirmer ce point de vue en montrant qu'aux Etats-Unis la réglementation avait contribué à freiner la croissance de la productivité pendant les années 60 et que son

impact s'était renforcé pendant les années 70 avec l'adoption de nouvelles réglementations dans le domaine social et dans celui de l'environnement'.

Ces arguments s'appliquent tout particulièrement aux secteurs des transports et des télécommunications sur lesquels est centré le présent article. Le fonctionnement de ces secteurs a de très larges implications pour le reste de l'économie : ils représentent en effet environ 10 pour cent du PIB dans la plupart des pays, ils sont un des principaux éléments de l'infrastructure économique, et ils ont été le cadre de très importants progrès techniques. En outre, il n'est pas rare d'entendre dire que lorsque ces secteurs sont réglementés, ils se caractérisent généralement par des salaires élevés et une forte syndicalisation, et que les augmentations consenties à leurs employés font souvent tache d'huile dans le reste de l'économie. Une importante conséquence de la déréglementation est de ramener les taux de salaire aux niveaux du marché.

Le tableau 1 récapitule les principales mesures de déréglementation prises par certains pays de l'OCDE dans les secteurs examinés ici. Le processus a débuté aux Etats-Unis où de vastes programmes de déréglementation sont en cours depuis le milieu des années 70. De 1975 à 1980, les transports aériens, routiers et ferroviaires ont ainsi été libéralisés, et les premières mesures dans ce sens ont été prises dans les secteurs de la banque et des télécommunications. A la suite d'une action en justice, les services de télécommunications à longue distance ont été ouverts à la concurrence en 1984, les réglementations demeurant cependant encore nombreuses dans ce secteur.

Dans les autres pays, la déréglementation de ces marchés a commencé plus tardivement et a été généralement plus limitée. En Europe, c'est le Royaume-Uni qui a pris les mesures les plus importantes dans ce sens. La déréglementation des transports par autocar à longue distance, opérée en 1980, a été suivie d'un certain nombre de mesures de déréglementation partielle associées à un vaste processus de privatisation. Les réformes les plus importantes ont concerné les télécommunications, mais on prépare actuellement aussi la privatisation et la déréglementation partielle de la production et de la distribution d'électricité, et des mesures analogues sont également envisagées dans le secteur des chemins de fer. En revanche, les tentatives faites par le gouvernement pour libéraliser les vols internationaux se sont heurtées à l'opposition d'autres pays européens.

A quelques exceptions près, le processus de déréglementation engagé par ces pays a été plus lent et a principalement concerné le secteur financier et celui des télécommunications. Néanmoins, en invoquant fréquemment les dispositions du Traité de Rome relatives à la concurrence, la Commission des Communautés européennes s'emploie à lever les restrictions aux échanges qui résultent de la réglementation. L'action menée dans ce sens a été récemment intensifiée dans la perspective de l'achèvement du « marché intérieur » d'ici la fin de 1992. En particulier, la Commission a récemment réussi à faire approuver la libéralisation de certains types de télécommunications, ainsi que la suppression progressive des obstacles à la concurrence dans les transports aériens internationaux.

Tableau 1. Principales mesures de déréglementation prises par certains pays de l'OCDE  
et par la Commission des Communautés européennes dans les secteurs des transports et des télécommunications

Secteur	Etats-Unis	Royaume-Uni	Japon	Autres grands pays	Australie Nouvelle-Zélande	Commission des CE
Transport aérien	1978. « Airlines Deregulation Act » : fixe un calendrier de déréglementation à l'échéance de 1982. De précédentes mesures de déréglementation avaient été prises par le CAB (Bureau de l'Aviation civile).	1987. Privatisation de British Airways et Airports Authority.	1987. Privatisation des actions de Japan Air Lines appartenant encore à l'Etat.	1986 Allemagne. Privatisation de la Lufthansa. 1988 Canada, Assouplissement des restrictions à l'entrée des transporteurs aériens sur le marché canadien.	1985-1986 Nouvelle-Zélande. Assouplissement des restrictions à l'entrée de compagnies aériennes étrangères sur le marché des vols internationaux (depuis 1985) et des restrictions à l'acquisition de lignes intérieures par des intérêts étrangers (1986). 1986 Australie. Assouplissement des restrictions appliquées aux charters internationaux de fret et de voyageurs; déréglementation des lignes intérieures. 1988 Nouvelle-Zélande. Privatisation de Air New Zealand.	1987. Directive du Conseil des CE portant libéralisation progressive (d'ici 1991) des prix et de l'accès aux aéroports.

Tableau 1. (suite) Principales mesures de déréglementation prises par certains pays de l'OCDE  
et par la Commission des Communautés européennes dans les secteurs des transports et des télécommunications

Secteur	Etats-Unis	Royaume-Uni	Japon	Autres grands pays	Australie Nouvelle-Zélande	Commission des CE
Chemin de fer	1976. Le « Railroad Revitalisation and Regulatory Reform Act » supprime les tarifs minimum réglementés. 1980. Le « Staggers Act » libéralise les tarifs et la fourniture de services de transport par rail.	1982. Privatisation de British Rail Hotels.	1987, Réorganisation des Chemins de fer nationaux, scindés en 12 sociétés dotées d'une autonomie de gestion beaucoup plus importante. Les sociétés rentables seront privatisées.		1988 Nouvelle-Zélande, Décision de vendre les actifs accessoires (terrains principalement) de Railway Corporation.	
Transports routiers (camionnage et transports par autocars)	1980. Le « Motor Carrier Act » libéralise l'accès et les tarifs des transports routiers inter-Etats.	1980-1985. Déréglementation des transports par autocars à longue distance (1980) et des transports locaux par autocars à l'extérieur de Londres (1985). 1985. Privatisation de National Bus Company.		1986 France. Assouplissement du régime de licences dans le secteur du camionnage. 1988 Canada. Suppression progressive de la réglementation fédérale applicable aux transports de surface. 1989 France. Suppression des tarifs minimum obligatoires pour le camionnage.	1983 Nouvelle-Zélande, Libéralisation du régime de licences dans le secteur du camionnage.	

**Tableau 1. (suite) Principales mesures de déréglementation prises par certains pays de l'OCDE  
et par la Commission des Communautés européennes dans les secteurs des transports et des télécommunications**

Secteur	Etats-Unis	Royaume-Uni	Japon	Autres grands pays	Australie Nouvelle-Zélande	Commission des CE
Télécommunications	<p>1961-1980. Diverses décisions de la FCC [Commission fédérale des communications] en faveur de la libéralisation du marché des produits et des services dans le secteur des télécommunications; 1961 : libre utilisation des équipements pour terminaux; 1971 : autorisation de raccordement de lignes privées; 1980: la FCC limite son propre pouvoir de réglementation des «services de base».</p> <p>1982. Règlement de l'action anti-trust contre Ail, entraînant le démantèlement de cette dernière.</p> <p>1984. Modification du jugement final qui fixe les limites d'action des sociétés locales exerçant un monopole) et de l'entreprise dominante ATT.</p>	<p>1984. «Telecommunication Act». Des licences d'exploitation sont accordées à l'entreprise privatisée British Telecom (fournisseur dominant) et à Mercury. Création d'un nouvel organisme de réglementation, l'OFTEL.</p> <p>1986. Interconnexion entre Mercury et BT à des conditions spéciales.</p>	<p>1985. Loi sur les télécommunications : privatisation de Nippon Telegram and Telephone (fournisseur dominant); introduction de la concurrence dans le secteur des communications locales et à longue distance; des licences peuvent être accordées à 10 sociétés (de petites dimensions) au plus. Libéralisation de la vente d'équipements, après approbation par l'organisme public.</p>	<p>1986-1988 France. Suppression de la péage tarifaire entre les appels téléphoniques à courte et longue distance.</p> <p>1987 Canada. Proposition de déréglementation des réseaux et systèmes à valeur ajoutée (RSVA).</p> <p>1988 Allemagne. Programme de libéralisation des RSVA.</p>	<p>1988 Australie. Création d'un réseau indépendant, l'AUSTEL; autorisation de la concurrence dans le secteur des installations d'abonnés; libéralisation des RSVA; le premier monopole téléphonique sera reconsidéré au début des années 90.</p> <p>1989 Nouvelle-Zélande. Suppression de toutes les protections réglementaires dont bénéficie Telecom; possibilité donnée à des entreprises concurrentes de se connecter sur le réseau de Telecom.</p>	<p>1984. Libéralisation de l'accès aux contrats publics de télécommunications.</p> <p>1987. «Livre vert» (plan directeur) de la CE sur les télécommunications comprenant des directives pour la libéralisation progressive de certains marchés de télécommunications.</p> <p>1988. Accord sur la libéralisation du commerce d'équipements et des RSVA.</p>

La Nouvelle-Zélande et l'Australie ont entrepris d'encourager le développement des infrastructures en déréglementant les secteurs des télécommunications et des transports aériens. Au Japon, des secteurs politiquement sensibles tels que l'agriculture et les transports routiers restent strictement réglementés, de même que l'utilisation des sols. La déréglementation constitue cependant un important instrument de la politique industrielle, et un programme audacieux de privatisation et de déréglementation des télécommunications a été récemment mis en œuvre dans le but d'ouvrir ce secteur à la concurrence et de stimuler sa croissance.

Dans nombre de cas, la déréglementation est loin d'être totale, l'accent ayant été mis non pas sur la suppression des réglementations mais sur leur aménagement. Celle-ci a eu trois axes principaux : l'analyse des méthodes de tarification des entreprises réglementées en vue de les rendre plus rationnelles sur le plan économique; l'introduction de techniques fondées sur le jeu du marché, telles que le franchisage, la sous-traitance et l'appel d'offres, afin de créer un climat de concurrence dans les monopoles naturels; enfin, la recherche de meilleures méthodes de gestion des monopoles naturels.

Dans le cas particulier de l'Europe, la déréglementation s'est accompagnée d'un vaste mouvement de privatisation. A la différence des Etats-Unis, où la réglementation s'est généralement inscrite dans le cadre de relations conflictuelles entre les autorités et les entreprises privées, les gouvernements de la plupart des autres pays ont cherché à résoudre le problème de la réglementation en créant des entreprises publiques. Celles-ci ont non seulement été l'instrument de prédilection utilisé pour réglementer les monopoles naturels, mais elles sont aussi très nombreuses dans des secteurs où la concurrence pourrait s'exercer et où existent des externalités, tels que les transports par autocar et le ramassage des ordures ménagères. Compte tenu de ce contexte institutionnel, le processus de déréglementation est allé de pair avec une profonde évolution du rôle des entreprises publiques. Dans certains cas, il a fallu recourir à la privatisation pour ouvrir un secteur jusque-là réglementé à la concurrence. Le plus souvent cependant, la privatisation a concerné un monopole naturel et a essentiellement consisté à transformer une entreprise *publique* en une entreprise *privée réglementée*.

## 1. RÉGLEMENTATION ET DÉRÉGLEMENTATION : CAUSES ET CONSÉQUENCES

La déréglementation a résulté de la constatation que la réglementation ne fonctionnait pas correctement et qu'elle imposait des coûts supérieurs aux avantages qu'elle procurait. Les paragraphes qui suivent seront consacrés aux arguments que l'on peut faire valoir pour et contre la réglementation. On examinera en

particulier la théorie des marchés contestables qui peut, comme on le verra, être utilisée aussi bien pour identifier les conditions dans lesquelles une réglementation est appropriée que pour programmer un processus de déréglementation.

## A. Les raisons d'être de la réglementation

La réglementation est un terme général qui recouvre les différents moyens par lesquels un gouvernement peut intervenir directement dans le fonctionnement d'un marché afin d'influencer l'affectation des ressources : modifications du régime de propriété de certaines entreprises, nationalisation de secteurs particuliers, contrôle des prix, mise en place d'obstacles juridiques à l'entrée sur un marché, fixation de normes de qualité, etc. La forme de la réglementation dépend des caractéristiques du secteur concerné ou des objectifs visés. On s'attachera principalement ici à la réglementation « économique »<sup>2</sup> – c'est-à-dire à celle qui s'opère par le biais de contrôles de prix et d'obstacles à l'entrée.

### 1. Arguments économiques en faveur de la réglementation

Ces arguments découlent de la constatation que le marché ne fonctionne pas de manière totalement satisfaisante, et qu'en conséquence le niveau ou la composition de la production résultant de décisions privées n'assure pas le maximum de bien-être possible. L'un des principaux arguments avancés à l'appui d'une réglementation « économique » est celui d'un dysfonctionnement du marché imputable à la structure du secteur. Plus précisément, le récent débat sur la réglementation et la déréglementation a été centré sur trois questions : l'existence d'un « monopole naturel », l'apparition d'une ((concurrence destructive) et l'ampleur des « externalités de réseau et d'intégration ».

Il y a **monopole naturel** lorsqu'une seule entreprise assure n'importe quel niveau et n'importe quelle composition de production à un coût moindre que ne le feraient plusieurs entreprises. Dans le cas de la production d'un produit unique, il ne peut y avoir monopole naturel que s'il existe des économies d'échelle, autrement dit que si les coûts moyens diminuent à mesure que la production augmente. Lorsque la même installation industrielle peut servir à la production de plusieurs produits, il est également nécessaire qu'il y ait des économies de gamme, c'est-à-dire que le coût entraîné par la production séparée de plusieurs produits soit supérieur au coût de leur production conjointe. Lorsque tel est le cas, il serait souhaitable (au moins sur le plan statique) que le marché soit dominé par un fournisseur unique parce que l'entreprise qui dispose d'un monopole naturel est celle dont les coûts de production sont les plus bas, ce qui lui permet donc d'utiliser de manière optimale les ressources de l'économie. Si l'on en croit cependant la théorie classique de l'organisation du marché, le comportement des détenteurs de monopole doit être réglementé sous peine de les voir fixer leurs prix à des niveaux supérieurs au niveau optimal sur le plan social<sup>3</sup>.



Dans le cas de la fourniture de services, les économies d'échelle et de gamme résultent généralement de l'existence de « réseaux » – l'exemple le plus caractéristique en étant les systèmes de transport et de communications qui desservent un grand nombre d'utilisateurs – dont les coûts fixes sont généralement élevés. Ces réseaux permettent la production, pour un coût moyen de plus en plus faible, de quantités plus importantes du même service, ou la production de plusieurs types de services. De plus, une unité isolée peut trouver de très grands avantages à l'intégration et à la gestion de systèmes plus complexes. Prenons l'exemple des réseaux de télécommunications. Jusqu'au milieu des années 70, ce secteur a connu des économies d'échelle dynamiques, ses coûts baissant régulièrement à mesure que la demande augmentait du fait d'innovations telles que le câble coaxial, les liaisons hertziennes et les satellites. L'intégration a rendu possibles de nouvelles économies d'échelle en permettant d'acheminer des appels sans utiliser nécessairement les lignes les plus directes. Le réseau a également permis des économies de gamme, les mêmes lignes et les mêmes opérateurs étant utilisés pour les appels locaux et les appels à longue distance (Phillips, 1982).

On parlera de *concurrent destructrice* lorsque la technique de production la plus efficace exige des coûts fixes élevés, de telle sorte que les coûts marginaux ne sont pas les mêmes à court et à long terme. Si la demande est très variable au point que les entreprises doivent « en moyenne » disposer d'une capacité excédentaire et si l'entrée d'autres fournisseurs est possible en période de forte demande, le jeu de la concurrence peut alors conduire à la fixation de prix inférieurs au niveau requis pour assurer le remplacement du capital dans des conditions optimales; livré à lui-même, le marché ne permettrait pas aux techniques les plus efficaces de s'imposer (Kahn, 1971). Nombre de pays ont justifié la réglementation des transports, notamment par autocar et par camion, en invoquant les effets négatifs supposés que la ((concurrence destructrice)) aurait exercés sur la structure de ce secteur.

Les externalités de réseau et d'intégration résultent, comme toutes les externalités, du fait que les décisions de consommation ou de production des agents économiques ne sont pas autonomes et de ce qu'il n'existe pas de marché pour les effets secondaires de ces décisions. Si l'on se contente de fixer le prix de la production à partir d'une simple évaluation privée, la production pourrait ne pas atteindre le niveau qui serait optimal pour la collectivité. Plus précisément, la valeur des services fournis par un réseau augmente chaque fois qu'un nouvel utilisateur est connecté audit réseau; si l'on fixait donc les prix d'utilisation du réseau à un niveau correspondant au coût de la prestation de services au consommateur marginal, comme ce serait le cas dans un système de marché, le service serait produit à une échelle inférieure à l'échelle optimale. L'importance des externalités de ce type varie selon la dimension du marché: si la plupart des habitants d'une région sont déjà connectés à un réseau de télécommunications, l'effet d'externalité résultant de la connexion d'un utilisateur supplémentaire sera faible. Il sera en revanche important dans les cas où un nouveau réseau destiné par exemple à fournir des services de données et de communications améliorés est sur le point d'être créé.

Ce n'est donc pas un hasard si l'histoire de la réglementation et de la déréglementation économiques rejoint pour une large part l'histoire de secteurs tels que les transports et les télécommunications qui se caractérisent par des économies d'échelle et de gamme et par des externalités de réseau et d'intégration.

## 2 *Réglementation optimale*

Afin de pallier de la manière la plus efficiente possible à la faiblesse des incitations fournies par le marché, les instruments de la réglementation « économique » – contrôles de prix et obstacles à l'entrée sur le marché – devraient être fondés sur des critères d'optimalité.

Pour fixer les prix, il faudrait en principe maximiser une fonction de bien-être social qui tiendrait compte de l'existence d'externalités sous réserve de la contrainte de l'équilibre financier de l'entreprise. Par exemple, dans le cas d'un monopole naturel soumis à une réglementation des prix, les prix devraient correspondre au coût moyen de la production demandée à ce prix. Lorsqu'un monopole naturel dérive de l'existence d'économies de gamme, les coûts fixes doivent être répartis entre les différents produits à la production desquels ils contribuent. Selon la méthode optimale de second ordre de fixation de prix, ou ((méthode de Ramsey», **les** coûts doivent être répartis de manière à réduire au minimum la perte de rente du consommateur qui résulte de la déviation des prix par rapport aux coûts marginaux (Ramsey, 1927; Baumol et Bradford, 1970)<sup>4</sup>. S'il existe des externalités, la meilleure structure de prix exige que l'on subventionne les produits ayant des effets extérieurs positifs. Etant donné la difficulté de mettre en œuvre des systèmes directs de subventions, celles-ci seront généralement financées par une péréquation tarifaire et ne seront donc pas optimales.

Des obstacles à l'entrée dans un secteur peuvent s'avérer nécessaires si les prix réglementés sont fixés à un niveau tel qu'ils attirent de nouveaux producteurs, ce qui ne permettrait pas de donner au marché considéré la structure souhaitée. C'est par définition le cas de la ((concurrence destructrice». La théorie économique a également étudié la situation dans laquelle une structure de prix optimale pour un monopole naturel n'est pas tenable – parce qu'elle attire de nouveaux entrants dans le secteur. C'est ce que l'on observe si un producteur marginal peut fabriquer un des produits du détenteur du monopole naturel à un coût inférieur au prix auquel le vend ce dernier. En règle générale, cette situation est impossible si le détenteur du monopole naturel ne fabrique qu'un produit à l'échelle adéquate<sup>5</sup>. Elle peut cependant exister s'il y a production de deux produits et si la relation de la demande entre les deux produits est telle que la marge déterminée dans des conditions optimales sur l'un des deux produits est assez importante pour que des producteurs inefficients se lancent dans la production de ce seul produit. Cet « écrémage » compromettrait la viabilité du monopole naturel. Si l'on en croit néanmoins de récents travaux de recherche, cette situation ne peut se produire que si la demande se répartit d'une certaine façon entre les produits, lesquels doivent être complémentaires, ou

en cas d'intégration verticale<sup>6</sup>. Enfin, la fragilité de la structure des prix peut résulter de l'existence d'une péréquation tarifaire, elle-même liée à l'existence d'externalités.

## **B. Mise en œuvre et inefficience de la réglementation**

### *7. Mise en œuvre de la réglementation*

Dans la pratique, la réglementation est rarement mise en œuvre et administrée sur la base de critères d'optimalité. La première raison en est l'existence de problèmes d'information. Dans un monde où règne l'incertitude, où les transactions engendrent des coûts et où les informations sont limitées, ceux qui ont accès à certaines informations refusées à d'autres peuvent être tentés de les utiliser à leur profit<sup>7</sup>. Plus important encore, les autorités ne disposent pas immédiatement d'une très grande partie des informations nécessaires qui doivent leur être fournies par les entreprises dont la réglementation est envisagée. L'obtention des informations requises peut poser d'importants problèmes et l'on ne peut en aucune façon négliger le risque que ces informations soient fournies de manière sélective. Le fait est que l'entreprise concernée sera encline à fournir des informations erronées, par exemple en surestimant ses coûts ou ses frais d'amortissement. Sappington et Stiglitz (1987), qui ont analysé un certain nombre de travaux récents sur le sujet, confirment qu'il est probable que l'entreprise visée cherchera à orienter la réglementation à son avantage en déformant les chiffres de ses tableaux entrées-sorties. Ce risque sera particulièrement grand s'il est difficile de suivre le comportement de l'entreprise en raison d'asymétries dans les informations données, et s'il est difficile de déterminer les pénalités qui devront être appliquées en cas de non-respect de la réglementation. Ces problèmes sont aggravés dans le cas d'une production mixte, parce que les autorités doivent alors aussi procéder à la ventilation des coûts<sup>8</sup>. Qui plus est, la réglementation est souvent motivée par des critères autres que l'efficacité économique. Il s'agit parfois d'objectifs distributifs explicites, ou de préoccupations d'équité ou de justice, ou encore d'autres valeurs reconnues par la société. Ces considérations affectent la détermination des prix. Lorsque des préoccupations distributives figurent parmi les objectifs de la réglementation, la structure des prix réglementés peut comporter des éléments de péréquation. Les prix de différents produits, ou les tarifs applicables à différents groupes de consommateurs, peuvent être fixés non pas en fonction des conditions des coûts et de la demande, mais de manière à favoriser un groupe déterminé<sup>9</sup>. La marge excédentaire réalisée sur certains produits irait alors subventionner la vente du reste de la production à un prix inférieur à son coût. Aux Etats-Unis, la réglementation des prix a été pendant longtemps fondée sur le calcul d'un « juste » taux de rendement sur la valeur des actifs; ce critère de la ((réglementation des taux de rendement» est généralement reconnu comme sous-optimal (voir Kahn, 1970, chapitre 2)<sup>10</sup>. L'impact de ce critère est également affecté par le fait qu'il est généralement fondé sur des données comptables au sens commercial, lesquelles peuvent induire en erreur au niveau macro-économique<sup>11</sup>.

Les considérations de justice et d'équité impliquent généralement que l'on se préoccupe de la structure du secteur considéré. Des obstacles s'opposent à l'entrée dans le secteur pour garantir aux petits producteurs un taux de rendement ((équitable)), et l'on aura tendance à égaliser les marges réalisées sur les différents produits, souvent en liaison avec la fixation de certaines normes de services pour certaines régions ou certains groupes. Des barrières sont souvent dressées à l'entrée dans une branche d'activité pour des raisons ((sociales)). Ce cas est particulièrement fréquent en Europe, où les considérations ((sociales)) ou « politiques » déterminent pour une très large part le comportement des entreprises publiques.

Du fait de ces facteurs, les secteurs réglementés doivent souvent supporter des coûts exagérément élevés et une concurrence qui s'exerce dans des domaines très divers autres que les prix, ce qui les oblige par exemple à assurer des services inutilement fréquents ou à respecter des normes de qualité trop élevées, avec pour conséquence des excédents de capacité. A la fin des années 60 et pendant les années 70, un certain nombre d'études consacrées aux Etats-Unis ont fait apparaître que les secteurs réglementés – notamment les transports – se caractérisaient par de nombreuses inefficiences et que le niveau des prix y était généralement très élevé; ce ne sont pas nécessairement les profits qui sont excessifs, mais bien plutôt les coûts qui sont relativement élevés. (Voir par exemple Caves (1962), Moore (1975 et 1978), Keeier (1972 et 1976), Boyer (1977) et Levin (1978).

Par ailleurs, selon Stigler (1971), on a surtout recours à la réglementation pour protéger les entreprises qui sont déjà présentes sur le marché de l'entrée de concurrents potentiels. Dans la pratique, les politiciens peuvent voter une réglementation non pas pour répondre à un intérêt public abstrait mais bien pour bénéficier des retombées politiques éventuelles de l'opération. Les groupes d'intérêt qui ont le plus à gagner d'une réglementation sont donc ceux qui sont prêts à investir le plus de ressources pour obtenir le soutien des politiciens, de telle sorte que les entreprises réglementées parviennent souvent à obtenir que la réglementation qui les concerne soit conforme à leurs désirs. L'analyse de Stigler prolonge les travaux antérieurement menés par Tullock (1967), qui estimait que les entreprises sont prêtes à consacrer des ressources très importantes pour tenter d'amener les responsables des prises de décision à adopter une réglementation assurant leur protection. La mauvaise affectation des ressources due à ces tentatives pour créer des rentes de situation pourrait avoir des effets encore plus regrettables que ceux qui résultent de l'exercice du pouvoir de monopole ou de tout autre dysfonctionnement du marché susceptible de justifier l'introduction d'une réglementation. Le point de vue de Stigler a été soutenu par Peltzman (1976), selon lequel les transports ferroviaires auraient été réglementés sous la pression des compagnies de chemins de fer elles-mêmes. La réglementation des autres types de transport, en particulier des transports par autocar et du camionnage, a été opérée plus tard dans le but essentiel d'éviter une concurrence « intermodale » entre ces secteurs non réglementés et les chemins de fer. Une analyse empirique a montré que la ((concurrence destructrice))

– que l'on invoque souvent pour justifier l'introduction d'une réglementation – n'est pas caractéristique des transports routiers. Etant donné ses coûts fixes relativement faibles et ses rendements constants à l'échelle, ce secteur est donc structurellement concurrentiel (Breyer, 1982).

## 2. L'inefficience de la réglementation

Les lacunes constatées dans la *mise en œuvre* de la réglementation sont venues étayer un certain nombre d'études dont les auteurs estimaient que la réglementation était *en soi* un processus inefficace, et que cette inefficience devait être prise en compte lorsqu'on étudiait l'opportunité d'introduire ou non une réglementation.

### a) Droits de propriété et inefficience-X

La réglementation tend à affaiblir la structure des droits de propriété à l'intérieur de l'entreprise, en imposant une limite supérieure au taux de rendement réalisable<sup>12</sup>, ce qui entraîne un contrôle moins efficace des opérations. Les entreprises réglementées sont particulièrement touchées par l'inefficience-X, qui résulte de la mauvaise utilisation des facteurs de production (Leibenstein, 1986). On peut en outre assister à un accroissement des dépenses somptuaires à l'intention du personnel. Il en résultera un gonflement artificiel des coûts, et la réglementation fondée sur les coûts effectifs sera donc inefficace.

Cet argument a été notamment développé à propos des entreprises publiques. D'après un certain nombre de travaux théoriques, les entreprises publiques seraient particulièrement menacées par l'inefficience-X en raison de la façon dont elles sont contrôlées. Dans une entreprise privée, tant le contrôle interne (des actionnaires) que le contrôle externe (du marché des capitaux) incitent à éviter les inefficacités. Les actionnaires surveillent les gestionnaires pour veiller à ce qu'ils accroissent au maximum leurs revenus; si tel n'est pas le cas, les actionnaires vendront leurs titres et d'autres groupes s'efforceront de prendre le contrôle de l'entreprise, convaincus de pouvoir exploiter de manière plus rentable les ressources de cette dernière (Jensen et Ruback, 1983). Dans le cas d'une entreprise publique, il n'y a pas de contrôle du marché des capitaux, et le contrôle interne est exercé par des politiciens qui ne se préoccupent pas nécessairement de l'efficacité avec laquelle les gestionnaires affectent les ressources<sup>13</sup>.

L'étude des résultats des entreprises publiques en Europe pendant les années 70 tend généralement à confirmer cette analyse. Dans le cas du Royaume-Uni, Pryke a estimé que si les entreprises nationalisées avaient été gérées de manière efficace pendant les années 60 (Pryke, 1971), la situation s'était sensiblement détériorée à la fin des années 70, et il en concluait que les entreprises publiques soutenaient très mal la comparaison avec les entreprises privées opérant dans les mêmes secteurs (Pryke, 1981). La comparaison des résultats d'entreprises publiques et d'entreprises privées dans un certain nombre de pays et de secteurs tend par ailleurs à montrer

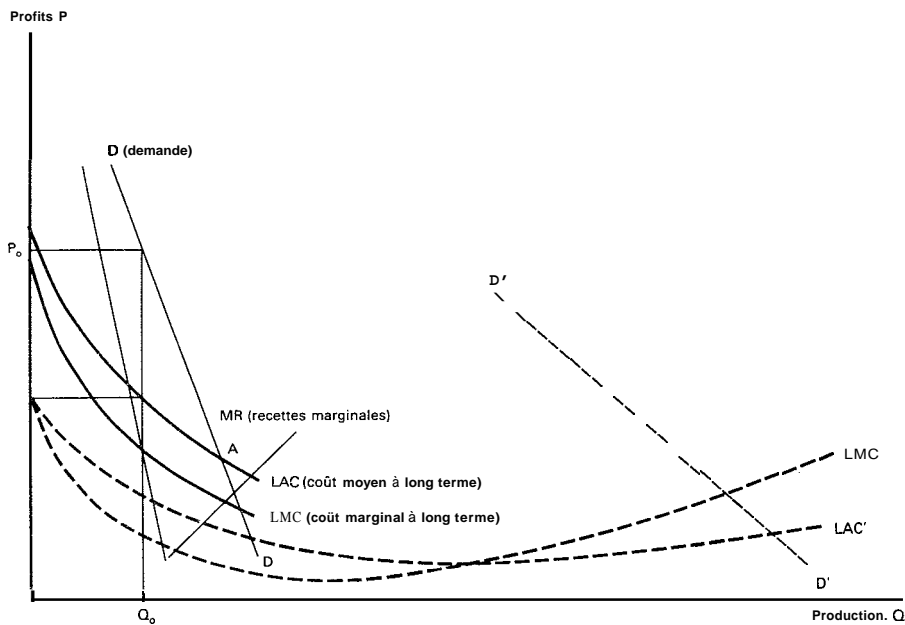
que les entreprises privées sont généralement plus efficaces, même si cette conclusion est peut-être contestable (voir Borcheding *et al.*, 1982, ainsi que Millward, 1982 qui aboutit à une conclusion différente à partir de l'analyse d'un échantillon pratiquement identique).

b) *Coûts dynamiques de la réglementation*

Les coûts de la réglementation résultent pour une large part des effets exercés sur l'évolution économique à long terme. La réglementation d'un secteur peut en particulier empêcher celui-ci de procéder aux ajustements structurels rendus nécessaires par les modifications exogènes des conditions des coûts et de la demande.

La justification de la réglementation se trouve dans des caractéristiques des fonctions de coût et de demande. Or, ces éléments peuvent évoluer avec le temps. Les économies d'échelle ou de gamme peuvent être affectées par le changement technique qui modifie la fonction de coût, ou par des modifications de la demande qui élargissent le marché bien au-delà du niveau compatible avec des économies d'échelle. Un exemple de ces modifications est illustré au graphique 1 (extrait de Waverman, 1975). Le point **A** correspond à la situation initiale des coûts et de la

GRAPHIQUE 1  
**MONOPOLE NATUREL ET MODIFICATIONS  
 DES CONDITIONS DES COÛTS ET DE LA DEMANDE**



demande, situation qui justifie une réglementation. Mais si les conditions de coût se modifient, ou si la demande augmente, la situation du marché peut évoluer jusqu'au point B où les coûts marginaux sont supérieurs aux coûts moyens et où il serait plus efficient, sur le plan économique, que la production soit assurée par plusieurs producteurs.

Lorsque tel est le cas, il conviendrait de supprimer la réglementation et d'autoriser le jeu de la concurrence. Or, pour un certain nombre de raisons, il est peu probable que l'on agisse dans ce sens, dans la mesure où les autorités ne se posent vraisemblablement pas la question de savoir si la réglementation est encore de mise. Ayant procédé à une vaste étude des services d'utilité publique aux États-Unis, Kahn conclut que ((l'octroi de licences d'entrée dans la plupart des industries de services d'utilité publique est une décision qui est généralement prise une fois pour toutes ou presque. La loi stipule le renouvellement périodique des franchises, et de nouvelles entreprises peuvent vouloir obtenir une licence, mais la tendance est de reconduire régulièrement les mêmes, année après année et décennie après décennie; la structure du marché et l'identité des entreprises retenues restent fondamentalement les mêmes)) (Kahn, 1970, p. 20). Les réflexions de Kahn portaient sur l'expérience des États-Unis, mais sa conclusion paraît également valable pour les pays européens où les entreprises publiques auxquelles la réglementation donne un certain nombre de responsabilités acquièrent habituellement le statut de monopole légal (Kaufer et Blankaert, 1983).

Qui plus est, même si les autorités décident de réexaminer le bien-fondé des réglementations, il leur sera difficile d'arriver à une conclusion objective à partir des informations fournies par l'entreprise elle-même. Averch et Johnson (1962), de même que Sappington et Stiglitz (1987) ont fait valoir que la réglementation influence l'affectation des ressources au sein de l'entreprise et entraîne une sur-capitalisation, de telle sorte que les coûts fixes seront beaucoup plus élevés qu'ils ne le seraient dans des conditions de concurrence. La fonction de coût peut indiquer l'existence d'économies d'échelle et d'un monopole naturel pour la simple raison que l'on n'utilise pas la technique de production existante la plus efficiente.

L'existence de coûts dynamiques peut en second lieu tenir à l'effet de la réglementation sur le progrès technique. Une réglementation omniprésente peut freiner le rythme de l'innovation en entravant la concurrence. De récents travaux de recherche sur l'économie de l'innovation soulignent l'importance de la concurrence sur le volume et le rythme de cette dernière (Dasgupta et Stiglitz, 1980), dans la mesure où la concurrence incite les entreprises à innover et pousse à la diffusion de l'innovation. Spence (1986) fait valoir que « les entreprises monopolistiques font relativement peu de R&D par rapport à ce qui serait souhaitable parce que rien ne les pousse dans ce sens. Un monopole peut certes augmenter ses bénéfices en réduisant ses coûts, mais cela ne suffit généralement pas à l'inciter à innover. Ce qui lui manque, ce sont des pressions exogènes à la baisse sur ses prix)). De telles pressions sont naturellement créées par la concurrence, mais elles pourraient aussi

l'être par la réglementation si celle-ci comportait un certain nombre d'éléments spécifiques. Bailey (1973) propose par exemple de prévoir un certain délai pour l'ajustement des prix, de manière à obliger l'entreprise réglementée à recourir à des innovations de nature à réduire ses coûts. Néanmoins, sur un marché concurrentiel, il se produit un effet de contagion entre les entreprises, qui permet d'introduire les innovations plus rapidement et à un moindre coût. De toute façon, du fait de ce deuxième facteur, un système concurrentiel non réglementé sera plus propice à l'innovation.

Selon de récents travaux empiriques, il existerait une corrélation positive entre innovation et concurrence (voir Ergas, 1984; Kamien et Schwartz, 1982 et Gerosky, 1987). Ces études font en effet apparaître une relation positive entre des indicateurs de l'innovation tels que les dépenses de R&D ou le nombre de brevets déposés et le degré de concurrence. Ergas montre en particulier que les pays où la variabilité des prix est la plus forte et les obstacles à l'entrée dans une branche d'activité les plus faibles sont aussi ceux où l'activité d'innovation est la plus intense. Dans une étude sur le Royaume-Uni, Gerosky aboutit à la conclusion que le rythme de l'innovation est particulièrement rapide dans les branches où les obstacles à l'entrée sont faibles et où un grand nombre de producteurs se partagent le marché.

### C. Théorie des marchés contestables

L'idée de base de cette théorie est que les caractéristiques de l'équilibre régnant sur un marché donné ne dépendront pas du nombre d'entreprises qui opèrent sur ce marché mais de sa « contestabilité », c'est-à-dire de l'absence d'obstacles à l'entrée de nouveaux concurrents (on trouvera un résumé de cette théorie dans Baumol, 1982; et dans Baumol, Panzar, Willig, 1986). Sur un marché contestable, les décisions de prix et de production sont rationnelles<sup>14</sup> et le recours à la réglementation serait une erreur. La réglementation crée en effet des obstacles à un comportement rationnel en freinant la concurrence potentielle, en imposant des prix réglementés et en limitant l'entrée de nouveaux concurrents. Selon les tenants de la théorie des marchés contestables, un certain nombre de branches soumises à réglementation sont potentiellement contestables, en particulier les diverses industries de transport où les coûts irrécupérables sont suffisamment faibles pour ne pas rebuter les entreprises souhaitant s'implanter dans ce secteur. Comme le rappelle Levine (1987), la déréglementation des transports aériens aux Etats-Unis a découlé du fait que ce secteur était un marché contestable, le capital y étant considéré comme un « coût marginal mobile » dans la mesure où les appareils pouvaient être facilement loués ou revendus sur un marché actif de l'occasion. Pour évaluer la contestabilité d'un marché et décider s'il convient ou non de le réglementer, il importe d'examiner tous les différents moyens par lesquels un bien ou un service



peut être fourni et les possibilités de concurrence existant entre eux (Bailey et Baumol, 1984)<sup>15</sup>.

Trois conditions doivent être réunies pour qu'un marché soit contestable. Il faut en premier lieu que l'entrée soit libre : les nouveaux arrivants ne doivent être en aucune façon désavantagés par rapport aux entreprises en place et doivent pouvoir entrer sur le marché à n'importe quel niveau de production, y compris celui auquel opère une entreprise contestable disposant d'un monopole. Il faut en deuxième lieu que la sortie du marché soit également libre : une entreprise quelle qu'elle soit doit pouvoir se retirer du marché et récupérer facilement les dépenses qu'elle a engagées pour y entrer. Autrement dit, il ne doit pas y avoir de coûts ((irrécupérables», c'est-à-dire de coûts qui sont spécifiques à l'investissement réalisé et qui ne peuvent être récupérés si l'entreprise quitte le marché. Enfin, l'entreprise en place ne doit pas avoir la possibilité d'empêcher l'entrée de nouvelles entreprises ou de les contraindre à se retirer en baissant temporairement ses prix<sup>16</sup>.

Sur un marché contestable, même si deux entreprises seulement opèrent, l'équilibre sera très comparable à celui qui prévaut dans des conditions de concurrence parfaite (Baumol, 1982). Les entreprises opérant sur le marché ne pourront réaliser plus que des bénéfices normaux, déterminés par les conditions régnant sur le marché des capitaux. Si elles prélevaient des bénéfices plus importants, d'autres entreprises pourraient entrer sur le marché, produire à la même échelle, vendre à un prix légèrement plus faible et conquérir ainsi tout le marché. Qui plus est, les quantités demandées seront produites au coût minimum; si tel n'est pas le cas, n'importe quelle entreprise sera en mesure de supplanter les producteurs existants en produisant simplement de manière plus efficiente. Il en résulte donc que sur un marché contestable qui n'est pas un monopole naturel, les prix de tous les produits seront égaux au coût marginal.

La conséquence la plus surprenante de la théorie de la contestabilité des marchés est cependant que l'on pourrait voir réunies des conditions analogues à celles de l'équilibre d'un marché où s'exerce la concurrence même si la dimension du marché est telle que seule une entreprise efficiente peut opérer, autrement dit s'il existe un monopole naturel. Baumol, Panzar et Willig (1982) montrent en particulier que si les conditions de contestabilité sont réunies, l'entreprise qui détient un monopole naturel fixera vraisemblablement son prix au niveau optimal de second ordre aussi longtemps que ce prix n'incitera pas un concurrent à entrer sur le marché, c'est-à-dire aussi longtemps que cette structure de prix sera « tenable ».

Cette conclusion repose sur l'idée que, pour le producteur, une structure de prix établie selon la formule de Ramsey est celle dont la réalisation demande le moins d'informations. Par conséquent, si cette structure de prix est tenable et s'il y a menace d'entrée parce que le marché est contestable, le détenteur du monopole la choisira très certainement. L'adoption d'une autre structure de prix impliquerait des coûts plus élevés pour réunir des ((informations globales sur les fonctions de coûts et de demande des produits concernés »<sup>17</sup>.

## D. Contestabilité et déréglementation

La théorie de la contestabilité aide à l'établissement de critères pour les mesures de déréglementation destinées à faciliter l'entrée. Les obstacles à surmonter peuvent en effet résulter de la législation et de la réglementation, des caractéristiques structurelles du marché, ou encore du comportement des agents économiques. Trois types de mesures – correspondant aux trois grandes caractéristiques des marchés contestables – doivent donc être envisagés pour lever les obstacles à l'entrée sur le marché dus à la réglementation, réduire les coûts (irrécupérables), et empêcher que les entreprises en place n'aient un comportement anti-concurrentiel.

### 1. *Suppression des obstacles à l'entrée résultant de la réglementation*

La suppression totale des obstacles à l'entrée et à la sortie d'un marché ne serait, semble-t-il, pas conseillée dans le cas d'un monopole naturel non tenable où la liberté d'entrée perturberait une structure efficiente. Même dans ce cas cependant, il peut être bon de laisser une liberté limitée d'accès à de petits producteurs pour stimuler la compétitivité des entreprises en place. En Suède, par exemple, la liberté d'entrée dans le secteur des télécommunications a amélioré l'efficacité du fournisseur qui disposait d'un monopole (DIW, 1986). Aux Etats-Unis, la Federal Communications Commission a levé toutes les réglementations applicables aux systèmes de transmission par câble comptant moins de 1 000 souscripteurs avant même que le secteur des télécommunications soit ouvert à la concurrence (Bailey, 1981). De la même façon, l'Interstate Communication Commission (ICC) a recommandé que les prix réglementés imposés dans certains secteurs ne dépassent pas les coûts que supporterait un consommateur ou un groupe de consommateurs qui voudraient créer une entreprise destinée à produire pour leur seule consommation (Baumol et Faulhaber, 1988).

La libéralisation de l'accès implique une libéralisation correspondante des prix. La liberté d'entrée sur des marchés où les prix sont réglementés sur la base de critères non efficaces peut aboutir à une structure inefficace de la branche et à un «écrémage» (Bailey, 1981). Dans les cas où une structure spécifique de prix, incorporant des éléments de péréquation, a été imposée du fait de l'existence d'externalités, ou plus probablement du fait de considérations distributives ou ((d'équité)), il est nécessaire d'opter pour des systèmes de subventions directes. C'est ce qui a été fait lors de la déréglementation des transports aériens aux Etats-Unis et lors de celle des transports par autocar au Royaume-Uni<sup>18</sup>.

### 2. *Réduction des coûts «irrécupérables» et déréglementation*

Les coûts irrécupérables correspondent bien souvent à des équipements collectifs qui se traduisent par des économies d'échelle et de gamme ainsi que par des externalités. Dans les cas de ce genre, le problème est que la réglementation couvre

non seulement l'utilisation de l'équipement collectif mais aussi les services qui l'utilisent, même si ce marché est foncièrement contestable.

Il faut donc faire une distinction entre le monopole naturel et les parties contestables du marché pour que celles-ci puissent être ouvertes à la concurrence. Différentes propositions ont été formulées : selon Bailey et Baumol (1984), l'équipement collectif pourrait faire l'objet d'une réglementation ou pourrait même être exploité par le secteur public. Son exploitation pourrait aussi être rendue plus efficace si les autorités faisaient appel aux méthodes du marché, telles que la vente aux enchères des droits d'utilisation.

Ces suggestions ont été sérieusement examinées – et ont même parfois déjà été mises en œuvre – lorsque la situation était telle que l'on pouvait facilement faire la distinction entre les parties du système correspondant au marché concurrentiel d'une part et celles correspondant au monopole naturel d'autre part, ce dernier ayant des coûts irrécupérables élevés qui empêchent effectivement la reproduction des infrastructures. C'est ce qui s'est produit par exemple dans les secteurs du gaz et de l'électricité (Hammond, Helm et Thompson, 1985) et dans les transports ferroviaires (Starkie, 1984). Dans les cas du gaz et de l'électricité, on considère que si la distribution représente un monopole naturel, il n'en va pas nécessairement de même pour la production qui pourrait donc être assurée par un certain nombre d'entreprises concurrentes. Il pourrait donc y avoir concurrence entre les producteurs ou, au moins, un encadrement moins strict des producteurs grâce à une concurrence comparative. Des systèmes de déréglementation fondés sur ces considérations ont été proposés au Royaume-Uni dans le cadre du projet de privatisation de l'électricité.

### *3. Comportement stratégique et rôle de la législation anti-trust*

La contestabilité du marché peut être entravée non seulement par l'existence de barrières réglementaires ou techniques à l'entrée mais aussi par le comportement des agents opérant sur le marché. Lorsqu'un secteur jusque-là monopolistique est déréglementé, une entreprise en place ayant une position dominante peut tenter d'empêcher l'entrée de concurrents en adoptant des politiques de prix stratégiques.

L'intervention des pouvoirs publics par le biais de la réglementation pourrait avoir pour but de réduire ces entraves à la contestabilité. Selon Bailey et Baumol (1984), les entreprises en place et les nouveaux entrants devraient être soumis à une réglementation asymétrique. Par exemple, les entreprises en place pourraient n'être autorisées à ajuster leurs prix qu'après un certain délai pour retarder leur réaction à l'entrée de nouveaux producteurs. Cette formule de réglementation asymétrique a été utilisée dans certains cas où l'on estimait que l'entreprise en place disposait d'un important pouvoir sur le marché. Ainsi, après l'ouverture du secteur des télécommunications à la concurrence aux États-Unis, AT&T et les entreprises concurrentes de dimensions plus modestes n'ont pas reçu le même traitement.

Une autre formule consiste à utiliser plus largement la législation anti-trust pour encourager la concurrence. Il semblerait bon à cet effet de lever les restrictions qui, dans nombre de pays, empêchent l'application de lois anti-trust aux secteurs réglementés. L'entreprise réglementée serait ainsi soumise à une surveillance plus générale et on l'obligerait à faire la preuve que les privilèges qu'elle exerce résultent bien de la réglementation dont elle fait l'objet<sup>19</sup>.

Le recours à une législation anti-trust à des fins de déréglementation peut avoir un impact encore plus large. Au cours des dernières années, on a pu observer un certain nombre de cas dans lesquels une action en justice avait été à l'origine du processus de déréglementation. Aux Etats-Unis, depuis le premier jugement «Carterphone» qui a libéralisé l'utilisation des terminaux, les progrès de la libéralisation dans le secteur des télécommunications ont été marqués par plusieurs jugements lors d'affaires anti-trust. La Commission des Communautés européennes a elle aussi utilisé les dispositions anti-trust du Traité de Rome pour contester des comportements anti-concurrentiels résultant de réglementations nationales ; le cas le plus notable concerne les accords intra-européens relatifs aux transports aériens de passagers. Dans un contexte différent, la libéralisation des systèmes de télévision en Italie a été déclenchée par une décision de la Haute Cour refusant d'accorder un monopole à la compagnie d'Etat.

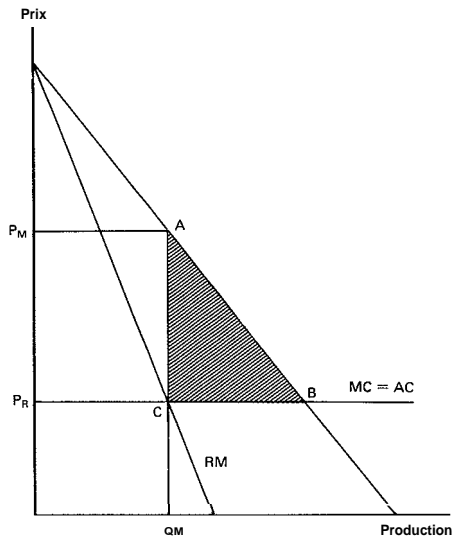
## **E. Effets de la réglementation et de la déréglementation sur le bien-être**

Abstraction faite des effets dynamiques exercés sur l'économie, les avantages potentiels de la déréglementation d'un secteur réglementé de manière inefficace peuvent être illustrés grâce au schéma simplifié élaboré au départ par Harberger (1954) pour estimer les pertes de bien-être entraînées par l'exercice d'un monopole<sup>20</sup>. Dans ce cas, cette perte, estimée par Harberger, correspond à la partie de la réduction de la rente du consommateur que ne s'approprie pas le détenteur du monopole. Au graphique 2a, le monopole fixerait le prix à un niveau tel qu'il dépasserait le coût marginal (supposé constant) du montant AC, et la perte de bien-être, estimée selon la méthode d'Harberger, correspondrait à la superficie du triangle ABC.

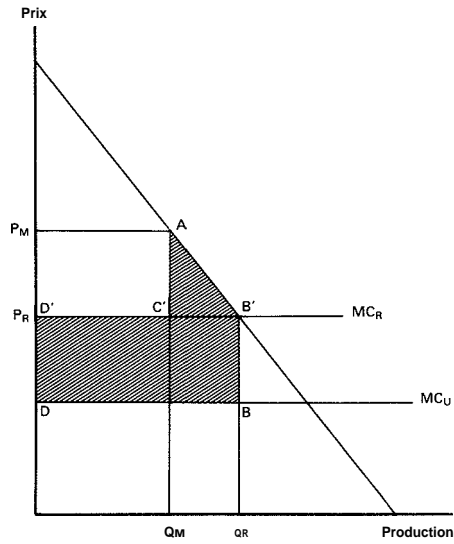
Les effets de la réglementation sur le bien-être dépendent de son incidence sur le comportement du détenteur de monopole en matière de formation des prix, ainsi que sur les coûts qu'il doit supporter. Si la réglementation était efficace, le prix serait fixé au niveau des coûts moyens qui, dans le cas simplifié du graphique 2a, sont égaux aux coûts marginaux<sup>21</sup>, et les comptes du monopole seraient équilibrés. Le bénéfice procuré par la réglementation serait ainsi égal à la superficie du triangle d'Harberger (ABC) diminuée des coûts entraînés par la mise en œuvre d'une réglementation efficace.

Néanmoins, pour les raisons que nous avons discutées plus haut, la réglementation a peu de chances d'être efficace. Des ressources risquent d'être gaspillées de sorte que les coûts moyens (et marginaux) effectifs, avec la réglementation,

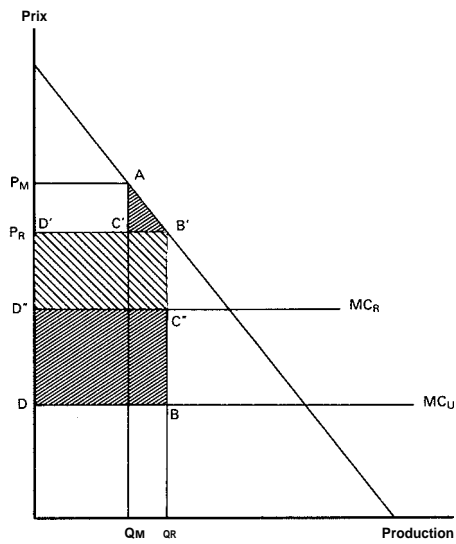
GRAPHIQUE 2A



GRAPHIQUE 2B  
Réglementation avec inefficience - X



GRAPHIQUE 2C  
Réglementation avec inefficience - X et coûts de "Tullock"



seront supérieurs aux coûts marginaux correspondant à l'utilisation efficiente des ressources. L'avantage procuré par la réglementation est donc réduit à la seule superficie du triangle AB'C' du graphique 2b. Cet avantage doit cependant être maintenant comparé non seulement aux coûts entraînés par la mise en œuvre de la réglementation, mais aussi à la perte découlant du gaspillage de ressources correspondant à l'inefficience-X qui est égale à DDB'B.

Si, par ailleurs, on a recours à la réglementation pour protéger une industrie et permettre au monopole ainsi réglementé de réaliser des bénéfices supplémentaires, les prix seront fixés au-dessus des coûts moyens – lesquels risquent d'être déterminés de manière inefficace. Incitées à rechercher une telle protection, les entreprises consacreront un certain volume de ressources à obtenir le droit d'être protégées par la réglementation (ce que l'on appelle les «coûts de Tullock»). Ces coûts doivent être soustraits des bénéfices procurés par la réglementation. Leur ampleur dépendra des caractéristiques du marché sur lequel opèrent les entreprises (Fisher, 1985); si les entreprises rivalisent sur un pied d'égalité pour obtenir les bénéfices résultant de l'introduction d'une réglementation, elles investiront pour exercer des pressions afin d'obtenir des réglementations qui leur soient favorables et ce, jusqu'au moment où la valeur des ressources investies correspondra à la valeur actualisée du flux de bénéfices supplémentaires attendu de la réglementation. Dans ce cas, les coûts de Tullock correspondront à la superficie du rectangle D'B'C'D" au graphique 2c<sup>22</sup>.

En résumé, la réglementation sera généralement inefficace et engendra des coûts supplémentaires qui risquent fort d'être plus importants que les avantages que la réglementation peut faire naître. Si le secteur réglementé est contestable, ces coûts représenteront un gaspillage de ressources pur et simple parce qu'en l'absence de réglementations, le monopole serait dans l'obligation de fixer ses prix de manière efficiente et de contenir ses coûts à un niveau compatible avec l'utilisation efficiente des ressources. De ce fait, les avantages de la déréglementation ont principalement trois origines : la suppression des coûts de la réglementation, les effets exercés par la déréglementation sur la courbe des coûts, et l'intensification de la concurrence qu'entraîne la déréglementation et qui joue dans le sens de la fixation de prix efficients.

## F. Effets macro-économiques de la déréglementation

La décision de procéder à une déréglementation résulte souvent de la conviction que non seulement cette mesure accroîtra l'efficace d'un secteur déterminé mais qu'elle aura aussi des effets bénéfiques sur le reste de l'économie, par le biais d'un certain nombre de facteurs : amélioration globale de l'affectation des ressources, flexibilité accrue du système économique grâce à un affaiblissement des rigidités de salaires et de prix et à la meilleure affectation des ressources, compétitivité accrue du climat économique général, renforçant ainsi le potentiel de croissance.

La quantification de ces effets, ou même la simple description des mécanismes par lesquels les effets exercés dans un secteur s'étendent à l'ensemble de l'économie, constitue un exercice très complexe auquel on procède rarement.

La Commission des Communautés européennes a cependant entrepris d'évaluer les effets statiques de la déréglementation sur l'affectation des ressources (1988a) en examinant les conséquences de la suppression des obstacles réglementaires qui limitent l'offre dans des secteurs représentant environ 25 pour cent du PIB de la CEE<sup>23</sup>. Dans la pratique, ces effets s'étendent normalement sur un certain nombre d'années, et l'analyse porte donc sur une période de six ans.

Comme on pouvait s'y attendre, la libéralisation a pour premier effet de faire baisser les prix en réduisant le pouvoir de monopole et en permettant une utilisation plus efficace des ressources. Du fait des gains d'efficacité, la production peut s'accroître pour satisfaire une demande plus importante à des prix plus faibles. D'après les estimations de la Commission des Communautés européennes, les «effets exercés sur l'offre» entraînent une baisse du déflateur du PIB de 2.6 pour cent sur six ans, tandis que le PIB réel s'accroît d'environ 2.1 pour cent. La plupart de ces effets se manifesteront en fait pendant les deux premières années. A supposer que l'on puisse appliquer les estimations du bien-être de Harberger à ces calculs, l'amélioration du bien-être social serait de l'ordre de 2.7 pour cent du PIB. Comme cependant ce résultat tiendrait en partie à une meilleure exploitation des économies d'échelle, lesquelles sont davantage liées à la dimension du marché européen intégré qu'à la déréglementation, les effets de cette dernière sur le bien-être pourraient ne représenter que le tiers ou la moitié du montant estimé, soit environ 1 à 1.5 pour cent.

La simulation faite par la Commission est, tout comme le système d'Harberger, comparative et statique parce qu'elle ne tient pas compte des effets de l'intensification de la concurrence sur le potentiel de croissance; les effets examinés sont seulement ceux résultant de la suppression définitive des distorsions engendrées par la réglementation. Néanmoins, les effets dynamiques de la déréglementation sur la concurrence et l'innovation ont de fortes chances d'être importants et ont souvent largement incité les autorités à agir dans ce sens. Deux études consacrées aux effets potentiels de la déréglementation de certains secteurs des télécommunications permettent de se faire une idée de l'ampleur des retombées positives enregistrées dans cette branche.

Selon une étude de von Weizsaecker (1987) consacrée à l'Allemagne, les gains rendus possibles par la déréglementation des services de réseaux à valeur ajoutée (RVA) seraient très importants. Actuellement, le marché de ces produits – services d'information, courrier électronique et échanges de données – est monopolisé par l'administration fédérale des postes et les prix sont largement supérieurs aux coûts. Selon l'auteur de cette étude, la réglementation est doublement préjudiciable : d'une part, le niveau élevé des coûts entrave la diffusion des services et empêche les consommateurs d'apprendre à les utiliser; d'autre part, le fournisseur qui dispose

d'un monopole n'est guère incité à adopter les nouveaux produits plus performants mis au point grâce aux progrès technologiques. La suppression de la réglementation stimulerait à la fois l'offre et la demande. La libéralisation des **RVA** se traduirait d'ici le début du siècle prochain par une amélioration du bien-être équivalant à environ 2 pour cent du PNB, comparativement à ce que l'on observerait en l'absence de déréglementation.

Des résultats analogues se dégagent de l'étude récemment effectuée par **l'INSEAD** (1988) pour la Commission. Le but de ce travail était d'apprécier l'économie de ressources que les pays européens pourraient réaliser s'ils s'employaient de manière coordonnée à modifier leurs politiques actuelles fondées sur l'application de normes nationales et d'obligations de certification aux services de télécommunications. Une libéralisation complète aurait pour effet d'accroître la productivité de la main-d'œuvre de 25 à 50 pour cent par rapport à la tendance actuelle. Ces résultats donnent à penser que les gains de bien-être résultant de la déréglementation pourraient largement dépasser les estimations fournies par l'étude statique.

On peut très vraisemblablement supposer que la déréglementation contribuera à atténuer les rigidités existant sur les marchés du travail, augmentant par là même l'élasticité de la demande de main-d'œuvre dans le secteur réglementé (voir Lawrence, 1987). Le processus de libéralisation pourrait aussi avoir des retombées sur l'ensemble de l'économie. Cette hypothèse est confirmée par diverses études consacrées à l'impact de la déréglementation des transports aériens aux Etats-Unis. On a observé une baisse de la demande de main-d'œuvre aux salaires qui prévalaient avant la déréglementation, et les salaires réels ont fléchi (Bailey, 1986a). Card (1986) montre que des salaires plus faibles peuvent empêcher l'emploi de se contracter. Etudiant la situation d'un groupe de salariés de l'aéronautique (mécaniciens), il constate que la déréglementation s'est traduite par une baisse moyenne de l'ordre de 6 pour cent des salaires horaires réels entre 1974 et 1987, cependant que l'emploi restait inchangé. Le recul des salaires a tenu à un déplacement de la population active des grandes compagnies aériennes offrant des salaires élevés vers des compagnies de dimensions plus réduites où les rémunérations sont plus faibles. Le fait que ces compagnies aient pu embaucher des mécaniciens à un niveau moindre de rémunération donne à penser qu'avant la déréglementation, les taux de salaire étaient plus élevés que ne l'auraient justifié les conditions du marché.

La simulation de la Commission évoquée plus haut montre que l'ajustement du marché du travail n'ira pas toujours sans heurts. Le processus de libéralisation coordonnée décrit plus haut se traduirait par une réduction de l'emploi d'environ 370 000 personnes au cours des deux prochaines années, même si, à long terme, l'exercice doit permettre un accroissement de l'emploi d'environ 800 000 personnes.

Le fait que les effets positifs de la déréglementation ne puissent se concrétiser qu'au bout d'un certain temps, alors que dans l'immédiat on risque d'observer une certaine réduction du bien-être, est l'une des intéressantes conclusions qui se dégagent de l'étude que Jorgenson et Slesnick (1987) ont consacrée aux effets globaux



de la déréglementation des prix du gaz naturel en 1985 aux Etats-Unis sur la base d'un modèle général d'équilibre de l'économie américaine. Du point de vue du bien-être social à long terme, la libéralisation immédiate des prix est manifestement la formule la plus positive. Néanmoins, si le contrôle des prix n'avait pas été modifié, les consommateurs auraient été avantagés jusqu'en 1989 sur le double plan de l'efficacité et de l'équité mais auraient ensuite subi une perte. La raison en est que l'effet immédiat de la déréglementation est une modification des prix, alors que l'effet positif de la déréglementation n'apparaît que lorsque l'offre et l'affectation des ressources réagissent de manière favorable.

**Ainsi**, on comprend donc mieux pourquoi les pays ne procèdent pas plus souvent à des déréglementations malgré les nombreux avantages qui en sont le corollaire. Dans la mesure où les effets positifs ne se concrétisent que progressivement, le processus de déréglementation risque d'être rejeté si les responsables des prises de décision n'ont pas devant eux suffisamment de temps pour en récolter les fruits.

## II. DÉRÉGLEMENTATION, PRIVATISATION ET RÉFORME DES RÉGLEMENTATIONS

Conscients de ce que les mécanismes réglementaires existants entraînaient de graves pertes de bien-être économique, les gouvernements ont étudié au cours des dix dernières années les différents moyens possibles de lever les réglementations ou d'en accroître l'efficacité. Après avoir décrit les différentes formules utilisées à cet effet, on tentera de déterminer la mesure dans laquelle elles ont été couronnées de succès.

### A. Privatisation et déréglementation

Dans nombre de pays, la déréglementation est allée de pair avec la privatisation. Au Japon, la Société nationale de télécommunications (NTT) a été partiellement privatisée dans le cadre d'un vaste programme de libéralisation des communications locales et à longue distance (OCDE 1987a). Au Royaume-Uni, la libéralisation partielle du secteur des télécommunications par l'octroi d'une licence à une petite société concurrençant l'entreprise dominante (British Telecom) s'est accompagnée de la privatisation de cette dernière. Des exemples analogues sont fournis par le programme de privatisation d'Australian Airlines, et par la privatisation et l'éclatement prévus des services de transports aériens et maritimes en Nouvelle-Zélande (Vuylsteke 1988).

En règle générale, le recours à la privatisation est le résultat de deux considérations : l'espoir d'une meilleure efficacité de l'appareil productif, et la conviction qu'une entreprise privée a plus de chances d'avoir un comportement compétitif. Mais s'il est généralement reconnu que le transfert au secteur privé du contrôle précédemment exercé par le secteur public doit en principe contribuer à améliorer l'efficacité de l'entreprise concernée par rapport à ses coûts en la soumettant à la surveillance des actionnaires et du marché des capitaux, la relation entre privatisation et environnement concurrentiel est plus controversée.

### 1. *Privatisation et concurrence*

Selon les tenants de la privatisation, une entreprise publique n'a guère de chances de pouvoir rivaliser avec des concurrents privés sur un pied d'égalité. Les entreprises publiques étant assurées en fait de la garantie de l'État pour les obligations qu'elles contractent, elles sont incitées à utiliser leurs ressources financières à des fins anticompetitives ou pour procéder à des péréquations tarifaires. La privatisation est donc un moyen de soumettre ces entreprises à la discipline du marché des capitaux en les obligeant à se procurer des ressources au coût du marché. Un autre argument en faveur de la privatisation est qu'elle empêche les gouvernements de fausser la concurrence en soutenant des entreprises inefficaces – en particulier dans des domaines ou des secteurs politiquement sensibles. En rendant ces interventions plus difficiles, la privatisation contribue donc à la réalisation de l'objectif plus large de la libéralisation du secteur public.

Cette analyse ne fait cependant pas l'unanimité, certains exemples montrent que face à la concurrence les entreprises publiques sont aussi efficaces que les entreprises privées<sup>24</sup>. Selon certains auteurs (Hemming et Mansoor, 1987; et Kay et Thompson, 1986), la privatisation aurait souvent affaibli la concurrence, notamment dans le cas du Royaume-Uni. La privatisation étant un moyen facile d'accroître les ressources courantes, les gouvernements peuvent être tentés de renoncer à une structure économique plus compétitive dans le simple but d'accroître leurs recettes. De plus, la privatisation est parfois devenue un objectif politique en soi, son impact sur la concurrence étant alors considéré comme d'une importance secondaire.

Si les remarques qui précèdent peuvent s'appliquer à certains programmes spécifiques de privatisation, il est douteux qu'elles soient valables pour la privatisation en général, comme Hemming et Mansoor semblent le suggérer. La relation perverse signalée par ces auteurs entre la privatisation et la structure du marché pourrait principalement tenir à la manière dont certaines privatisations ont été opérées. Depuis quelques années, les gouvernements se préoccupent davantage des effets des privatisations sur la concurrence et leur façon de faire se modifie. Au Royaume-Uni par exemple, la privatisation de British Gas dans son ensemble a été violemment critiquée et le gouvernement a modifié sa stratégie pour la privatisation prévue de l'électricité et la privatisation éventuelle des chemins de fer. Dans le secteur des télécommunications, les possibilités de concurrence, limitées au début de

la privatisation, ont été ensuite sensiblement élargies avec la décision de l'organisme de contrôle (OFTEL) d'autoriser la compagnie Mercury à opérer sur l'ensemble du territoire national en concurrence avec le prestataire de services dominant (privatisé) – British Telecom (Vickers et Yarrow, 1986).

## 2. Privatisation partielle

Dans un certain nombre de pays, la privatisation n'a entraîné que le transfert d'une partie des actifs d'une entreprise publique au secteur privé, le secteur public gardant le contrôle de l'entreprise<sup>25</sup>.

Le comportement des entreprises mixtes n'ayant fait l'objet que de quelques études analytiques, il est difficile de dire si l'on peut aussi espérer dans leur cas les effets bénéfiques que la privatisation exerce normalement sur l'efficacité. Il ressort cependant de tentatives d'analyse formelle que les entreprises dont le capital est en partie détenu par le secteur public sont moins efficaces et moins rentables que les entreprises privées (Eckel et Vining, 1985). La maximisation du patrimoine des actionnaires n'est en effet que l'un des objectifs de l'entreprise, et comme l'exercice des droits de propriété est amoindri dans une entreprise mixte, les dirigeants seront plus libres de poursuivre leurs propres objectifs.

Si l'on en juge d'après l'expérience de pays où la formule de l'entreprise mixte est plus largement utilisée, le véritable problème est celui du degré d'autonomie dont disposent les responsables de l'entreprise vis-à-vis du pouvoir politique. L'ingérence de celui-ci sera probablement fonction du contexte institutionnel ainsi que du climat des affaires. Le désir d'engager des processus qui ne peuvent être inversés en cas de modification des conditions politiques ou économiques est probablement l'une des raisons pour lesquelles les mesures de privatisation partielle envisagées dans un premier temps ont parfois abouti à une privatisation complète<sup>26</sup>.

Pour les raisons évoquées plus haut, la valeur marchande d'une entreprise mixte (publique-privée) sera inférieure à celle d'une entreprise privée comparable. Un certain nombre de travaux empiriques portant sur la prise de contrôle d'entreprises privées par le secteur public font apparaître une chute de la valeur marchande de l'entreprise en question, les agents économiques considérant que l'affaire devient de ce fait moins rentable ou que sa rentabilité devient plus aléatoire (Boardman *et al.*, 1986).

## B. Réforme de la réglementation

Lorsqu'on ne peut procéder à une déréglementation en raison des coûts qui en résulteraient pour la collectivité, on peut cependant atténuer les inconvénients de la réglementation en l'adaptant aux exigences d'efficacité statique et dynamique et aux conditions du marché en général. Deux problèmes ont été étudiés à cet égard : quel genre de mesures réglementaires semblent devoir offrir les résultats

les plus efficaces, et quel dispositif réglementaire est le mieux à même de répondre aux incitations du marché?

### 1. *Efficacité de la réglementation*

Le premier problème a trait essentiellement au niveau et à la structure des prix et aux conditions d'accès sur le marché. Les débats récents ont été centrés sur deux questions : premièrement, quels critères convient-il d'utiliser pour déterminer les prix optimaux, notamment dans le cas d'une production diversifiée assurée par un monopole naturel où les coûts fixes doivent être répartis entre les différents produits tout en respectant la contrainte de l'équilibre financier? Deuxièmement, quels mécanismes ont le plus de chances d'assurer une mise en œuvre efficace de la réglementation, c'est-à-dire d'éviter les inefficacités-X et autres déviations par rapport à l'optimalité?

Pour ce qui est de la fixation des tarifs à un niveau optimal, des recherches effectuées à la fin des années 70 ont fait apparaître que la méthode de détermination des prix de Ramsey est optimale lorsqu'il s'agit de répartir les coûts fixes d'un monopole naturel entre différents produits fabriqués conjointement. Baumol et Faulhaber (1988) ont noté que la méthode de formation des prix de Ramsey – pratiquement inconnue des gouvernements au milieu des années 70 – est rapidement devenue une référence pour une réglementation efficace. Les recommandations des autorités chargées de la réglementation se réfèrent souvent à cette méthode pour déterminer le niveau et la structure adéquats des tarifs. Il est cependant très difficile d'appliquer ces règles dans la pratique étant donné la masse d'informations qu'elles exigent<sup>27</sup>.

Du fait de ce problème, les travaux de recherche consacrés aux mécanismes de réglementation ont principalement porté sur la définition de règles de nature à faire en sorte que le comportement des entreprises réglementées en matière de prix soit aussi proche que possible de la méthode de Ramsey. Ces règles tablent généralement sur les incitations du marché pour assurer l'efficacité maximale des entreprises réglementées.

Loeb et Magat (1979) suggèrent par exemple qu'afin d'inciter les entreprises à déterminer leurs prix de manière efficace, les autorités fixent un prix à partir de leurs estimations des coûts moyens et donnent ensuite aux entreprises une subvention égale à la rente du consommateur résultant de la fixation des prix à un niveau plus faible. Le but est d'amener l'entreprise à déterminer sa production de telle manière que les coûts marginaux (qui restent inconnus aux responsables des réglementations) soient égaux aux prix que les consommateurs sont prêts à payer à concurrence d'un coût moyen estimé.

Sudit (1979) propose un système qui limiterait les informations nécessaires aux responsables de la réglementation tout en incitant l'entreprise à parvenir à l'efficacité-X. Les autorités détermineraient les hausses de prix par référence à la différence entre l'évolution attendue des prix des facteurs de production et celle de

la productivité. L'entreprise serait ainsi incitée à améliorer sa productivité pour atteindre au minimum la norme. La base de calcul serait révisée de temps à autre. La proposition de Sudit est analogue à celle ultérieurement adoptée pour la réglementation de British Telecom par l'OFTEL.

Selon Vogelsand et Finsinger (1979), les responsables des réglementations devraient limiter l'évolution dans le temps d'un indice des prix fixé par l'entreprise, en réduisant la valeur de l'indice lorsque l'entreprise réalise un bénéfice supplémentaire. L'entreprise pourrait alors choisir la manière de répartir la hausse autorisée entre ses différents produits. Les auteurs montrent que l'application répétée de leurs critères inciterait les entreprises à appliquer la méthode de détermination des prix de Ramsey.

## 2. *Le mode de direction du monopole naturel*

La recherche de mécanismes propres à accroître l'efficacité de la réglementation a dépassé la simple mise au point de règles de conduite pour tenter d'identifier le mode de gestion ou de ((direction))le mieux adapté à un monopole naturel. Cette analyse est fondée sur l'idée de base que des structures différentes, telles que les entreprises publiques et les entreprises privées réglementées, appellent des incitations différentes au plan interne et des méthodes différentes d'évaluation de leurs résultats.

Le problème est maintenant tout à fait d'actualité en raison de la tendance de nombre de pays à privatiser leurs monopoles naturels et donc à modifier leur méthode de réglementation en substituant aux entreprises publiques des entreprises privées réglementées. Le sujet est devenu plus controversé du fait de la proposition d'introduire des critères fondés sur le fonctionnement du marché dans la réglementation des monopoles, en créant une concurrence «pour» le marché et non «au sein» du marché, par l'adoption de la méthode du franchisage.

### a) *Du monopole public à l'entreprise privée réglementée*

Si la privatisation des monopoles naturels se justifie par le gain d'efficacité que l'on attend d'une gestion privée, Kay et Thompson (1986) ont fait valoir qu'une entreprise privée pouvait avoir plus de mal à accepter l'idée d'être réglementée et était davantage incitée à ne pas affecter ses ressources de manière optimale pour accroître au maximum sa rentabilité. Si l'efficacité de l'appareil productif est plus forte dans l'entreprise privée, l'efficacité de l'affectation des ressources risque d'être plus faible.

Inversant la thèse de Kay et Thompson, certains auteurs ont émis l'idée qu'il était fort peu probable que l'efficacité de l'affectation des ressources joue un rôle déterminant dans le comportement des entreprises publiques. Dans les secteurs où existent des monopoles publics, les organes chargés de la réglementation n'ont souvent guère de pouvoir aussi longtemps que c'est le monopole qui détient les

informations, les ressources techniques et l'influence politique. Le contrôle de l'efficacité de l'affectation des ressources sera donc plus limité (voir Kaufer et Blankaert, 1983, pour une étude de l'Allemagne). Une étude récente comparant la performance de compagnies publiques de télécommunications en Europe avec celle d'entreprises privées réglementées en Amérique du nord est arrivée à la conclusion que ces dernières étaient de 25 à 50 pour cent plus efficaces (DIW, 1984). Les auteurs de l'étude ont attribué ce résultat à leur attitude plus ((commerciale)) et au fait que la tutelle exercée sur les entreprises privées par un organe public situé « de l'autre côté de la barrière » avait constitué une incitation particulièrement puissante à l'amélioration de l'efficacité en raison de son caractère juridiquement contraignant<sup>28</sup>.

Crew et Kleindorfer (1986) notent que les problèmes associés à la réglementation de l'entreprise privée dépendent de la façon dont cette réglementation est appliquée et, en particulier, de l'utilisation des critères relatifs au « taux de rendement ». Certains des problèmes posés par la réglementation peuvent, on l'a vu, être neutralisés par l'application de critères différents. On peut faire valoir qu'un système fondé sur le contrôle d'une entreprise privée par un organisme public peut offrir de meilleures chances pour l'introduction de ces critères plus efficaces qu'un système fondé sur l'entreprise publique, dans lequel le pouvoir des autorités est plus réduit.

#### b) *Franchisage*

Le franchisage consiste à accorder le droit à un monopole naturel à l'entreprise qui garantit de fournir les services demandés dans les meilleures conditions, généralement au prix le plus bas. Le franchisage constitue donc une incitation à la concurrence, du moins en principe; il permet à la fois de réduire au minimum les coûts de surveillance, qui se limitent aux dépenses engagées lors du choix de l'entreprise franchisée, et il crée des incitations à réduire les coûts, l'entreprise retenue s'employant à accroître au maximum ses profits une fois que les conditions du contrat ont été arrêtées. Le renouvellement périodique du contrat de franchisage créerait un marché qui donnerait l'assurance que les conditions de fourniture du service sont fixées de manière compétitive. L'un des intérêts du système tiendrait à ce que, dans les secteurs subventionnés, le montant de la subvention serait réduit au minimum grâce au système des appels d'offres.

D'aucuns font en revanche valoir que le franchisage peut affaiblir les incitations à investir et à entretenir le capital. C'est là un problème important dans les monopoles naturels où les coûts fixes et irrécupérables sont souvent très élevés. C'est la raison pour laquelle le franchisage n'est souvent jugé adéquat que pour les entreprises qui n'exigent pas un investissement en capital trop important, telles que les messageries, le ramassage des ordures ménagères et l'entretien des aéroports (Hensher, 1986).

Demsetz (1968) a préconisé la formule du franchisage ((d'exploitation)), dans laquelle le capital serait détenu par le secteur public, l'entreprise franchisée étant seulement responsable de la gestion. Domberger (1986) a suggéré l'application de

la proposition de Demsetz aux services d'utilité publique au Royaume-Uni. Les décisions d'investissement seraient prises par le secteur public, ce qui permettrait d'éviter les problèmes associés à l'investissement et à l'entretien des actifs.

Malgré les aspects attrayants du système, Schmalensee (1979) et d'autres auteurs ont mis en lumière un certain nombre de problèmes inhérents à n'importe quel accord de franchisage. Ces problèmes tiennent à la difficulté de mettre au point des contrats qui assurent un niveau et une qualité déterminés de services quelles que soient les contingences. Il est en particulier difficile d'établir un contrat à long terme qui n'incite pas l'entreprise franchisée à adopter un comportement inefficace. Les contrats à long terme sont à la merci de variations imprévues des prix. Il faut alors utiliser des contrats de plus courte durée ou prévoir des formules de révision des tarifs, ce qui comporte le risque de pousser à des comportements inefficaces et de fragiliser le contrat. Celui-ci devra donc être suivi, au moyen de mécanismes et d'agents spéciaux, ce qui supprimera l'un des avantages du système, l'expérience montrant en outre que ce suivi risque d'être extrêmement difficile.

Dans une étude consacrée au franchisage de la télévision par câble, Williamson (1976) fait valoir que lorsque les actifs sont la propriété de l'entreprise, les offres faites par les différents candidats ne se situent pas sur un pied d'égalité pour la raison que l'entreprise en place dispose d'importants avantages, notamment celui de connaître les conditions de l'offre et de la demande, de disposer d'informations sur la valeur des actifs fixes, et d'avoir les ressources «humaines» (en matière de gestion et autres) nécessaires. Le processus d'attribution du marché est faussé au profit du premier franchisé, qui bénéficiera de toute façon des profits supplémentaires. Bon nombre de ces problèmes d'asymétrie existeraient encore même dans le cas d'un franchisage ((d'exploitation)<sup>29</sup>.

### III. LES EFFETS DE LA DÉRÉGLEMENTATION DANS LA PRATIQUE

Il ressort de ces différentes considérations théoriques que la déréglementation peut se traduire par des avantages substantiels, conclusion confirmée par un certain nombre d'études effectuées dans les années 60 et 70 sur les Etats-Unis. Selon Keeler, l'auteur de l'une d'entre elles (1972), les excédents de marge dans les transports aériens au début des années 70 représentaient au moins 20 pour cent des coûts et étaient généralement d'autant plus importants que les lignes desservies étaient plus longues. Les transports aériens se caractérisaient par d'importants excédents de capacité, dont l'utilisation sur les lignes réglementées tendait à se réduire avec le temps. Moore (1975) a estimé à 3.4 milliards de dollars au minimum les pertes dues pendant les années 60 aux inefficacités des réglementations applicables au transport de fret de surface, la moitié de ces pertes étant imputables au seul transport ferroviaire. On obtient un chiffre plus élevé (8.9 milliards de dollars) lorsque l'on tient compte des coûts entraînés par l'utilisation de modes de transport moins efficaces.

La concrétisation des avantages potentiels de la déréglementation dépend des conditions qui ont justifié le recours à la réglementation et de la façon dont celle-ci a été mise en œuvre. La présente section passe en revue les effets de la déréglementation dans les secteurs des transports et des télécommunications, en se fondant essentiellement sur l'expérience des Etats-Unis où la déréglementation est intervenue plus tôt et à une plus large échelle que partout ailleurs. La comparaison des effets observés dans les deux secteurs semble particulièrement utile pour la raison qu'à l'exception des chemins de fer, les transports se caractérisent par une structure fondamentalement compétitive et des coûts irrécupérables peu élevés. En ce qui concerne l'industrie des télécommunications, les avis sont encore très partagés sur le point de savoir s'il s'agit ou non d'un monopole naturel.

## A. Transports

Les processus de déréglementation intervenus dans les transports aériens, les chemins de fer et le camionnage aux Etats-Unis, et dans le secteur des transports par autocar au Royaume-Uni, ont eu des résultats foncièrement positifs. La déréglementation a généralement entraîné une baisse des prix, une meilleure utilisation des capacités et une fréquence accrue des services offerts. Dans les cas où les entreprises opérant sur des marchés où les prix étaient réglementés rivalisaient sur le plan de la qualité des services, une certaine dégradation a pu être observée après la déréglementation. Il est cependant très probable que dans les cas de ce genre, les normes appliquées avant la déréglementation étaient largement supérieures à ce que le consommateur était disposé à payer<sup>30</sup>.

Les estimations des effets de la déréglementation du camionnage aux Etats-Unis font apparaître une nette amélioration des résultats. Selon Delanay (1987), l'efficacité s'est fortement accrue dans les transports et en 1985 l'amélioration pouvait être chiffrée à 26 milliards de dollars – soit environ 10 pour cent des dépenses annuelles de transport. Des résultats analogues ont pu être observés après la déréglementation des services d'autocar à longue distance au Royaume-Uni (Davis, 1984; et OCDE, 1987b) où le marché se rétrécissait depuis de nombreuses années et où les entreprises réglementées disposaient d'une importante capacité excédentaire et devaient faire face à des coûts exagérément élevés. La déréglementation a inversé la tendance, entraînant une augmentation de 17 pour cent des liaisons interurbaines, une baisse des tarifs et une amélioration du service. La déréglementation des transports par autocar a également eu un effet bénéfique sur la concurrence intermodale, en contraignant British Rail à améliorer son service de manière à conserver sa part dans le transport de voyageurs. Des effets positifs comparables ont été observés après la libéralisation des services locaux de bus en 1985.

Les gains de bien-être entraînés par la déréglementation des transports aériens aux Etats-Unis auraient, semble-t-il, été très importants. Utilisant une estimation directe des « gains de bien-être », Morrison et Winston (1986) constatent que



les avantages produits par la déréglementation ont représenté l'équivalent d'environ le tiers des recettes des transports aériens en 1977. Se fondant sur une méthode différente, Caves *et al.* (1987) ont estimé que la déréglementation avait fait baisser les coûts unitaires de 10 pour cent, les économies réalisées au cours de la seule année 1983 atteignant plus de 4 milliards de dollars.

A la suite de la déréglementation, la nouvelle configuration des réseaux en étoile a permis aux compagnies de mieux adapter leur matériel à la dimension du marché. De petits avions et des minibus amènent les passagers de la périphérie vers le centre du réseau. La déréglementation des transports aériens aux Etats-Unis et des services d'autocar au Royaume-Uni est allée de pair avec l'adoption de programmes de subventions directes pour veiller à ce que les régions éloignées soient correctement desservies, mais grâce à la nouvelle organisation des services, le niveau des subventions a pu être réduit par rapport à ce qui avait été initialement prévu (Bailey, 1986a ; et OCDE, 1987b). L'offre étant mieux « dimensionnée », des localités dont on pouvait penser qu'elles cesseraient d'être desservies ont pu continuer de l'être, cependant que la suppression des contraintes existant du côté de l'offre améliorerait nettement l'utilisation des capacités<sup>31</sup>.

Bien que les résultats de la déréglementation aient été, comme prévu, globalement positifs, les avantages de la déréglementation et les caractéristiques du marché après la déréglementation ont été parfois assez différents de ce sur quoi l'on avait tablé. On prévoyait en effet à partir d'études antérieures sur les coûts de la réglementation que la suppression de celle-ci entraînerait une forte baisse des coûts et des prix dans tous les modes de transport et un accroissement de l'offre de services. Les barrières à l'entrée dans le secteur des transports étant relativement faibles (sauf dans le cas du rail), on pensait que la déréglementation se traduirait non seulement par une intensification de la concurrence entre les divers modes de transport et entre les entreprises déjà présentes sur le marché, mais aussi par l'arrivée massive de nouvelles compagnies.

Il ressort de calculs récents de Boyer (1987) que, contrairement à ce que l'on attendait de la déréglementation des transports ferroviaires aux Etats-Unis, il n'y a eu ni baisse des prix ni développement du trafic. Bien au contraire, au cours de la période qui a suivi la déréglementation, les prix ont augmenté d'environ 2 pour cent par an et la part des chemins de fer dans les transports de fret de surface s'est réduite. En 1985, les gains procurés par la déréglementation des transports ferroviaires atteignaient au mieux à peine 90 millions de dollars, soit 0.32 pour cent seulement des recettes du secteur au cours de cette même année.

De même, dans le cas de la déréglementation des transports aériens, la structure du marché n'a pas évolué comme prévu. On s'attendait à l'arrivée massive de nouvelles compagnies et à un élargissement de leur part de marché dans la mesure où les compagnies existantes avaient hérité de l'époque de la réglementation des coûts fixes élevés et de lourdes charges salariales. Or, dans la pratique, les grandes compagnies qui avaient occupé une place dominante pendant l'époque de la régle-

mentation se trouvaient encore dans une position dominante au milieu des années 80, après avoir cependant dû traverser une longue et douloureuse période de restructuration et de compression des coûts (Levine, 1987 et Baumol et Willig, 1986). Le degré de concentration de ce secteur s'est encore renforcé depuis lors, à la suite de la fusion de quelques grandes compagnies (Kahn, 1988). Ainsi, les effets positifs de la déréglementation ont, semble-t-il, surtout tenu à une intensification de la concurrence, d'importance cependant inégale selon les secteurs du marché (Sandler, 1988).

La stabilité de la structure du marché tiendrait, selon Levine (1987), à la manière dont la déréglementation a été opérée. On s'est en particulier peu préoccupé d'assurer l'égalité d'accès aux installations communes qui sont une caractéristique des transports aériens. Les grandes compagnies ont ainsi pu opposer des barrières à l'arrivée de nouveaux concurrents. Par exemple, la distribution des créneaux d'atterrissage après la déréglementation ayant été faite sur la base de la situation qui existait antérieurement, les nouvelles compagnies ont dû déboursier des sommes très élevées pour acquérir des créneaux sur certains aéroports, et n'y sont même pas toujours parvenues (Baumol et Willig, 1986). Le système de ((réseaux en étoile)), que l'on n'avait pas prévu à l'époque de la déréglementation, semble avoir doté les compagnies aériennes d'un important pouvoir sur le marché constitué par leur ((plaque tournante)) d'origine. Qui plus est, la déréglementation et l'offre de vols multiples sur les mêmes lignes ont permis de faire largement appel à des services extérieurs de réservation et de billetterie et, en particulier, à des agences de voyages et des systèmes de réservation informatisés. La domination de quelques services de réservation appartenant à de grandes compagnies aériennes a donné à celles-ci un large pouvoir sur le marché en ce qui concerne la fourniture aussi bien que le traitement des informations, empêchant ainsi d'autres compagnies d'y accéder dans des conditions analogues. La façon dont elles sont parvenues à ce résultat a parfois conduit à s'interroger sur la légalité du procédé – comme en témoignent les diverses actions anti-trust qui ont été engagées.

L'utilisation exclusive d'installations communes par une compagnie d'autocars en place a été également l'une des caractéristiques des transports de ce type au Royaume-Uni après la déréglementation. La National Bus Corporation (NBC) est demeurée le seul utilisateur du réseau de terminaux, obligeant ainsi les compagnies nouvellement créées à utiliser des installations de secours. L'utilisation « stratégique » de ces équipements est sans doute l'une des principales raisons pour lesquelles NBC a continué d'exercer sa domination dans ce secteur (Davis, 1984). Néanmoins, la récente privatisation de **NBC** et son éclatement en dix filiales distinctes auront probablement atténué le problème.

## **B. Télécommunications**

Pendant de longues années, on a pensé que l'ensemble du réseau de télécommunications constituait un monopole naturel en raison de l'existence d'économies d'échelle et de gamme, de normes de qualité à respecter et d'externalités liées

à la structure en réseaux. Jusqu'à la fin des années 70, non seulement les télécommunications à longue distance mais aussi les ventes et l'utilisation d'équipements terminaux étaient réglementées dans la plupart des pays. Depuis lors, la vente et l'utilisation des terminaux ont été libéralisées à peu près partout (OCDE, 1987a). On s'accorde en outre à reconnaître que les services de réseaux à valeur ajoutée (RVA) n'offrent pas d'importantes économies de gamme dans le secteur des services de base, et la libéralisation de ces services est donc envisagée ou prévue dans la plupart des pays.

Les Etats-Unis, le Royaume-Uni et le Japon sont allés encore plus loin en étendant la déréglementation du réseau de télécommunications. Cette décision a été guidée par la constatation que l'ampleur des opérations de télécommunications avait épuisé le potentiel d'économies d'échelle<sup>32</sup> et que l'interconnexion d'opérateurs à longue distance sur des lignes locales réduisait grandement les économies de gamme. On a donc estimé qu'il n'y avait plus lieu de considérer qu'il s'agissait là d'un monopole naturel, du moins pour les télécommunications à longue distance.

La déréglementation a pris des formes différentes aux Etats-Unis d'une part et au Royaume-Uni et au Japon de l'autre. Dans les deux derniers pays, elle a ouvert le marché à de nouvelles entreprises tout en préservant l'existence d'un fournisseur dominant qui est également chargé de certains services publics de base. On a estimé que la menace constituée par l'arrivée de nouveaux prestataires de services inciterait le fournisseur dominant à accroître son efficacité, en même temps qu'on le jugeait mieux à même d'exploiter les économies d'échelle et de gamme et de résoudre les problèmes d'externalité.

Aux Etats-Unis, où la déréglementation a été décidée à la suite d'un procès anti-trust, le réseau de télécommunications AT&T a été éclaté pour éviter qu'une compagnie dominante ne règne à la fois sur les communications locales et sur les communications à longue distance. Des frontières ont été tracées entre les secteurs monopolistique (communications locales) et concurrentiel (communications à longue distance) du réseau, le premier étant réglementé et son accès protégé tandis que le second est ouvert à la concurrence. Le service local a été confié à sept compagnies distinctes qui ne peuvent exercer leur concurrence en dehors de leurs limites territoriales et dont les activités sont limitées à certains types de communications. Bien que les communications à longue distance soient maintenant ouvertes à la concurrence, des droits d'accès ont été institués qui continuent d'être réglementés et qui comportent un important élément de péréquation tarifaire en faveur du service local (OCDE, 1987a et Crew et Kleindorfer, 1986).

Aux Etats-Unis, la déréglementation paraît avoir eu deux principaux effets. Premièrement, elle a permis une modification de la structure des prix. Avant la déréglementation, les services locaux étaient largement subventionnés par le trafic à longue distance. Les appels à longue distance étaient tarifés cinq à six fois plus cher que les coûts marginaux afin de subventionner les appels locaux. Cette formule a été jugée inefficace, l'élasticité-prix de la demande de service local étant consi-

dérée comme très faible<sup>33</sup>. La déréglementation a donc été suivie d'un ajustement des prix. Les tarifs locaux ont été relevés en termes réels de 5 pour cent par an tandis que le coût des appels à longue distance baissait de 8 pour cent par an (Crandall, 1988). A l'intérieur de ces deux catégories, la structure des taux a également été largement différenciée en fonction des conditions des coûts et de la demande dans les différents compartiments du marché (Kahn, 1984).

Le deuxième effet de la déréglementation a été de renforcer sensiblement la concurrence sur le marché des équipements de commutation et de transmission, qui était jusque-là dominé par Western Electric, filiale de AT&T. Cette intensification de la concurrence a entraîné une forte baisse des prix; c'est ainsi que le prix unitaire par ligne des équipements de commutation a diminué de 11 pour cent par an depuis la déréglementation. Il semble par ailleurs que l'innovation se soit accélérée dans certains secteurs, tel celui des commutateurs dans lequel les progrès de la technologie étaient depuis longtemps nettement plus lents que dans les autres secteurs (Crandall, 1988).

Ces deux tendances semblent fondamentalement favorables sur le plan de l'efficacité. Certains se sont cependant récemment inquiétés de l'évolution future du système réglementé. En premier lieu, on fait valoir que malgré le réajustement des prix, le niveau de la péréquation tarifaire tend à rendre le système instable, le fait de continuer d'accorder des subventions aux usagers locaux maintenant les droits d'accès des usagers à longue distance à des niveaux nettement supérieurs aux coûts. On ne peut négliger le risque que les opérateurs à longue distance et les gros usagers décident de «court-circuiter» les compagnies locales. Il en résulterait une érosion progressive de la base de recettes de ces dernières, ce qui affecterait les services, les investissements et l'entretien des installations (Crew et Kleindorfer, 1986; et Phillips, 1986)<sup>34</sup>.

En second lieu, on craint que la séparation rigide instituée par la réglementation entre les opérateurs locaux et les opérateurs à longue distance n'ait des effets négatifs sur l'introduction future de services caractérisés par des économies d'échelle dues à l'existence de réseaux ou à l'intégration et par des externalités liées à la structure en réseaux. L'attention est particulièrement attirée sur les effets des limitations territoriales et fonctionnelles imposées aux compagnies locales. On a de bonnes raisons de penser que les économies de réseau peuvent fort bien dépasser les limites imposées aux compagnies locales. On craint par ailleurs qu'en obligeant ces dernières à n'opérer que dans les mêmes secteurs (la transmission de voix par exemple), on empêche des économies de gamme – concernant par exemple le développement de systèmes intégrés plus avancés de transmission de données (Phillips, 1986; et Diaz Dennis, 1987), dont on pense qu'ils pourront être à l'origine d'externalités dues à la structure en réseaux. Leur exploitation exige cependant soit des contrats très complexes et très onéreux, soit une forme ou une autre de subventions par le biais de la tarification, et une étroite coordination des compagnies concernées (Phillips, 1986).

Une question intéressante que l'on est ainsi amené à se poser est celle de savoir si les télécommunications constituent effectivement un monopole naturel, ou si les problèmes tiennent à la façon dont la déréglementation a été opérée. Un certain nombre d'auteurs inclinent pour la première hypothèse en se fondant sur la structure de ce secteur depuis son démantèlement; AT&T demeure l'entreprise dominante et dégage de confortables profits malgré l'asymétrie de la réglementation, tandis que ses concurrents ont du mal à équilibrer leurs comptes (Phillips, **1986**; Egan, **1987**; et Zajac, **1987**). Ces auteurs insistent sur le fait que les principaux problèmes posés par la réglementation antérieure des télécommunications aux Etats-Unis ne tenaient pas à l'existence d'un monopole naturel mais à l'impossibilité de maintenir la structure de prix imposée au monopole, qui impliquait un degré trop élevé de péréquation et entraînait en conséquence un «écrémage».

Selon d'autres auteurs, c'est la méthode utilisée pour ouvrir le système à la concurrence qui serait le principal facteur responsable (Crandall, **1988**; Crew et Kleindorfer, **1986**; et Kahn, **1984**). Ils s'interrogent en particulier sur le bien-fondé de la stricte séparation instituée entre les réseaux locaux réglementés et les compagnies de communications à longue distance qui sont ouvertes à la concurrence. Cela empêche toute coopération et toute concurrence entre les compagnies locales, qui sont le mieux à même d'exploiter des économies d'échelle et de gamme, et entre ces compagnies et AT&T. Dans cet esprit, des propositions ont été récemment faites afin de supprimer la distinction entre secteur réglementé et secteur concurrentiel et afin de permettre aux compagnies locales d'exercer leur concurrence dans tous les domaines d'activité et à l'extérieur de leur juridiction territoriale (DiazDennis, **1987**). Elles devraient ainsi pouvoir mieux utiliser leurs capacités particulières en matière d'exploitation de réseaux et de coordination. Sur le plan de la structure du marché, on assisterait probablement alors à une concurrence oligopolistique. Cela supposerait là encore que l'on redéfinisse le rôle de la réglementation. Au lieu de fermer et de compartimenter le marché, celle-ci devrait avoir pour objectif d'encourager les occasions de coopération et d'empêcher les entreprises dominantes d'entraver la concurrence.

Du point de vue plus général, l'expérience des Etats-Unis illustre la difficulté de concilier l'effet stimulant de la concurrence sur le marché et le risque d'ouvrir un monopole naturel à une concurrence inefficace. La stratégie de libéralisation progressive suivie par le Japon et le Royaume-Uni, qui laisse à une compagnie dominante la responsabilité d'obligations «sociales» mais autorise la concurrence d'entreprises de petites dimensions, pourrait constituer un compromis raisonnable.

#### IV. RÉSULTATS DE LA DÉRÉGLEMENTATION ET PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Depuis les premières mesures prises dans ce sens aux Etats-Unis à la fin des années **70**, la déréglementation des services d'utilité publique, et en particulier des

transports et des télécommunications, a progressé dans de nombreux pays de l'OCDE. Conduit à une large échelle aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, ce processus a été récemment lancé en Nouvelle-Zélande et s'opère de manière plus sélective au Japon. En Europe continentale, la déréglementation a été relativement lente, l'une des raisons en étant que la réglementation a été souvent considérée comme un moyen de favoriser les ((champions nationaux)). Ces derniers temps cependant, les pressions dans le sens de la déréglementation se sont intensifiées, principalement du fait des efforts faits par la Commission des Communautés européennes pour préparer le ((marché intérieur)).

Il semble probable que la déréglementation fera également son chemin dans les pays qui jusqu'à présent mettent peu d'empressement à s'engager dans cette voie. Ses résultats ont été généralement satisfaisants, et, grâce à l'expérience acquise, on est maintenant mieux armé pour résoudre certains des problèmes qui se sont posés. Au niveau sectoriel, l'efficacité s'est accrue et les coûts ont baissé. Avec le temps, ces effets devraient s'étendre à d'autres secteurs, d'où une plus grande efficacité et de meilleures conditions de concurrence à l'échelle nationale. Les considérations d'équilibre budgétaire et d'efficacité dans la gestion des services publics constituent en outre une incitation supplémentaire à la déréglementation.

Dans la plupart des pays, les services d'utilité publique pourraient être très largement déréglementés. Dans le secteur des transports, les chemins de fer sont un monopole national dans tous les pays européens et constituent d'ailleurs un problème national dans la plupart d'entre eux. La méthode suivie par le Japon, où la compagnie de chemins de fer a été éclatée en filiales distinctes et partiellement privatisées, pourrait être imitée par le Royaume-Uni et peut-être aussi par certains autres pays européens. Le ((franchisage)) de certains services ferroviaires est actuellement envisagé tant au Royaume-Uni qu'en Italie. Comme l'a montré l'expérience du Royaume-Uni concernant la déréglementation des transports par autocar, les chemins de fer peuvent être amenés à améliorer leur efficacité si on libéralise d'autres modes de transport jusque-là réglementés pour les protéger. La déréglementation du camionnage paraît figurer parmi les priorités au Japon et en Allemagne.

A l'extérieur des Etats-Unis, les transports aériens restent étroitement réglementés; c'est notamment le cas des vols intra-européens, et les compagnies aériennes européennes ont souvent conclu des accords anti-concurrentiels. Néanmoins, les vols intérieurs de faible distance ont été ouverts à la concurrence avec des résultats positifs, bien que l'accès aux liaisons intérieures les plus rentables demeure limité dans la plupart des pays. La Commission des Communautés européennes a établi des lignes directrices en vue d'une libéralisation progressive, et des progrès devraient être faits dans le cadre de l'intégration prévue du marché européen.

Les télécommunications sont peut-être le secteur qu'il serait le plus fructueux d'ouvrir à la concurrence en raison de son vaste impact sur l'économie, de son rôle

dans l'infrastructure économique et de la rapidité de l'innovation. La fourniture des services serait probablement plus efficiente si différents prestataires rivalisaient entre eux. L'existence d'une concurrence entre les fournisseurs d'équipement sur des marchés plus vastes réduirait le risque d'inefficience et permettrait des économies d'échelle, notamment dans le domaine de la recherche et du développement. Qui plus est, la déréglementation des télécommunications pourrait permettre d'améliorer sensiblement la productivité qui, jusqu'à ces derniers temps, a progressé plus lentement que dans les autres secteurs. Ce n'est pas un hasard si la déréglementation des télécommunications au Japon est intervenue avant même que l'on envisage de libéraliser d'autres secteurs étroitement réglementés.

En Europe continentale, le secteur des télécommunications est toujours soumis à une stricte réglementation, en dépit de l'accord conclu en **1988** par les pays de la CEE sur la libéralisation des RVA. Des monopoles nationaux continuent de maintenir leur emprise sur les marchés nationaux en Allemagne, en Italie et en France. Dans certains de ces pays, il existe une intégration pratiquement verticale entre les réseaux et les fournisseurs d'équipement afin de favoriser la technologie nationale. A long terme, il faut que cette situation évolue en raison de l'intensification de la concurrence entre les divers réseaux nationaux sur le grand marché européen et en raison de l'ouverture progressive des appels d'offres à des fournisseurs étrangers. Ce n'est cependant probablement pas du jour au lendemain que l'environnement deviendra véritablement concurrentiel, et d'importantes occasions de croissance risquent de ce fait d'être perdues. Dans l'intervalle, la plupart des marchés des télécommunications, y compris les marchés déréglementés, continueront d'être dominés par les principaux fournisseurs nationaux.

Après les services d'utilité publique, un autre domaine de choix pour la déréglementation et la privatisation est celui des services publics – santé publique, éducation, infrastructure de transport, etc. Un certain nombre de facteurs jouent en faveur d'une telle évolution : les difficultés que rencontrent tous les pays pour gérer ces services aboutissent à une faible efficience et une productivité médiocre; la fourniture de ces services pèse d'un poids de plus en plus lourd sur les budgets publics en raison de la difficulté d'en contrôler les coûts; enfin, nombre de services publics pourraient être fournis de manière moins rigide par un organisme privé. Les expériences déjà faites au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et en Nouvelle Zélande donnent à penser qu'il est possible de transférer la responsabilité de la fourniture de certains services publics à des entités privées qui peuvent être ouvertes à concurrence ou qui peuvent être nommées par franchisage.

Une autre leçon se dégage de l'analyse qui précède : si la déréglementation a généralement des effets positifs, sa mise en œuvre risque néanmoins de poser deux problèmes particuliers. Premièrement, l'ouverture d'un secteur à la concurrence peut exiger une intervention soutenue du gouvernement pour créer et maintenir des conditions de marché. L'entreprise est d'autant plus difficile qu'un marché déréglementé évolue souvent dans des directions imprévues. Une façon de faire

face à ces problèmes est de se baser plus largement sur la législation anti-trust pour promouvoir la concurrence.

Deuxièmement, la déréglementation suppose que les considérations distributives et d'équité – souvent responsables de l'adoption initiale de la réglementation – soient prises en compte d'une manière différente. Une fois la déréglementation opérée, le fonctionnement du marché rend parfois moins nécessaire une péréquation tarifaire dans la mesure où la nouvelle configuration de l'offre répond aux besoins de groupes jusque-là protégés par la réglementation. Un certain nombre de cas feront néanmoins probablement exception à la règle. Ce qu'il faut essentiellement, c'est dissocier les considérations d'efficacité des préoccupations distributives et d'utiliser des instruments différents pour atteindre chacun de ces objectifs. Cela suppose que l'on réexamine les mécanismes de subventions et que l'on envisage en particulier la possibilité de substituer des subventions directes à la péréquation tarifaire.



## NOTES

1. De l'avis de Denison (1979) et de Crandall (1980), la réglementation relative à l'environnement a fortement influencé la productivité totale des facteurs. Siegel (1980) est arrivé à la même constatation à propos de la productivité du travail. Analysant les effets de l'ensemble de l'activité réglementaire, Christiansen et Haveman (1981) ont constaté que la baisse de la productivité totale des facteurs entre le début des années 60 et le milieu des années 70 était imputable pour un quart ou même pour moitié à la multiplication des réglementations.
2. A l'inverse, la réglementation « sociale » se réfère généralement aux efforts faits pour imposer certaines normes en matière de qualité, de santé publique et de sécurité (OCDE, 1987b).
3. Demsetz (1968 et 1982) constitue une exception en considérant le monopole naturel comme un phénomène transitoire, dont la disparition résultera des changements technologiques induits par l'occasion donnée aux concurrents de s'approprier les bénéfices du monopole. En empêchant cette occasion d'exister, la réglementation freinerait l'innovation et aurait donc des effets dynamiques préjudiciables.
4. Les conditions optimales de prix pour un monopole réglementé à production diversifiée sont données par (Phillips et Roberts, 1985):

$$\sum_{k=1}^m (P_k - MC_k) \frac{(dx_k)}{(dp_i)} = Lx_i \quad [1]$$

où le terme entre parenthèses est la différence entre le prix de chaque produit ( $P_k$ ) et son coût marginal ( $MC_k$ ),  $L$  est le multiplicateur de Lagrange,  $x_i$  est la quantité produite de chaque produit  $i$ , et le terme  $dx_k/dp_i$  est l'effet de substitution. On peut facilement constater que si les demandes des différents produits sont indépendantes (l'effet de substitution étant de zéro), la déviation des prix par rapport au coût marginal est inversement proportionnelle à l'élasticité de la demande ( $E$ ).

$$\frac{[(p_i - MC_i)/p_i]}{[(p_j - MC_j)/p_j]} = E_j/E_i \quad [2]$$

Néanmoins, en règle générale, la demande des différents produits ne sera pas indépendante et les termes de substitution seront différents de zéro. Si les produits sont complémentaires, les termes seront négatifs de telle sorte que la marge entre les prix et les coûts marginaux de certains produits sera très faible. Dans certains cas, il se pourrait même que les prix de certains produits soient fixés en dessous des coûts marginaux (en particulier si  $E_i \geq 1$  et si la relation de complémentarité est assez forte). En conséquence, la marge réalisée sur les autres produits sera forte, ce qui peut inciter à des entrées inefficaces sur le marché.

5. Un monopole à production unique est assuré de durer en pratiquant un prix égal au coût moyen si, pour les quantités demandées à un moindre prix, les coûts moyens dépassent les prix (la courbe du coût moyen coupe la courbe de la demande par en-dessous). S'il en est autrement, une entreprise pourra entrer sur le marché en pratiquant des prix inférieurs à ceux du monopole naturel. En règle générale, un monopole naturel à production unique est assuré de durer.
6. Faulhaber (1975) et Bailey, Baumol et Willig (1977) montrent que la tenabilité de la structure optimale des prix dépend des relations de la demande entre les différents produits. Si deux produits sont des substituts, une structure de prix correspondant à la formule de Ramsey est tenable même si

d'autres le sont aussi (Baumol, Panzar et Willig, 1982). Néanmoins, si les produits sont complémentaires, la structure optimale de prix ne sera pas nécessairement tenable (Philips et Roberts, 1985). Il en ira également de même si le monopole est verticalement intégré (Panzar, 1980).

7. Williamson (1975) a analysé le fonctionnement des marchés dans un climat d'incertitude où les individus sont guidés par leur intérêt propre. Son travail est le prolongement d'études antérieures de Coase (1937) et Alchian (1965). Voir aussi Alchian et Demsetz (1972).
8. Sappington et Stiglitz (1987) notent que la multiplicité des observations permet de mieux contrôler l'entreprise : des interactions répétées entre l'entreprise et l'autorité de tutelle réduisent les problèmes d'information parce que l'autorité peut déduire des informations de la répétition des comportements. Qui plus est, il est possible de déceler des inefficiences et des dépenses excédentaires lorsque l'on peut procéder à des comparaisons avec d'autres entreprises (« concurrence comparative ») : dans ce cas, il est possible d'appliquer des systèmes récompensant les résultats relatifs. Néanmoins, même les systèmes de ce type peuvent poser des problèmes de gestion : Nalebuff et Stiglitz (1983) montrent qu'en règle générale le fait de pénaliser le « perdant » peut constituer une meilleure incitation que le fait de récompenser le « gagnant ». Néanmoins, dans un environnement incertain, si les entreprises sont trop lourdement pénalisées en cas d'échec et ne sont pas suffisamment récompensées lorsque leurs résultats dépassent les espérances, elles seront incitées à éviter de prendre des risques, ce qui affectera le rythme d'innovation.
9. La solution optimale des problèmes de distribution paraît être le recours à des formules de taxes et de subventions qui n'introduisent aucune distorsion (c'est-à-dire des formules forfaitaires). Etant donné la fonction sociale des autorités, qui fait intervenir une préférence pour une certaine distribution du revenu, il sera nécessaire, pour accroître le bien-être au maximum, de déterminer le montant adéquat des transferts forfaitaires (Bos, 1986). Parmi les formules qui pourraient se substituer aux transferts forfaitaires, des systèmes de subventions fondés sur les impôts sur le revenu faussent seulement les décisions concernant le partage entre travail et loisirs, tandis que les réglementations de prix faussent les prix relatifs dans l'ensemble de l'économie (Ng, 1984). Néanmoins, on peut faire valoir un certain nombre d'arguments à l'encontre des subventions publiques : premièrement, un système d'avantages fiscaux peut se révéler coûteux à mettre en œuvre, en raison tout à la fois du coût que représente la gestion de la subvention et des distorsions qu'elle introduit dans l'affectation des ressources. Ergas (1987) note par exemple que les fournisseurs peuvent être induits à affecter une plus large part de leurs coûts fixes à celles de leurs activités qui sont subventionnées, tandis que le gouvernement peut au contraire tenter de fixer le niveau de la subvention de manière administrative, sans tenir compte de la différence effective entre les coûts et les prix. De plus, comme les impôts et les prix sont fixés par des autorités différentes, les prix et les niveaux d'imposition ne seront pas déterminés simultanément. La structure prix-fiscalité à laquelle on aboutira ainsi risque donc de ne pas être optimale. Feldstein (1972) a fait valoir que la péréquation tarifaire peut donner de meilleurs résultats qu'une formule de détermination des prix fondée sur les coûts marginaux et conjuguée à un système de subventions. La facilité d'application et la faiblesse des frais administratifs sont d'autres arguments militant en faveur de la péréquation. Qui plus est, cette formule ne sera pas nécessairement inefficace si les produits concernés sont largement consommés ; si tel est le cas, on peut y voir l'équivalent d'une taxe à la consommation à large assiette, laquelle peut être plus efficace que d'autres formes de fiscalité (Ergas, 1987). Néanmoins, côté négatif, on ne peut négliger le risque de voir la péréquation tarifaire utilisée de manière arbitraire pour favoriser des catégories qui ne le méritent pas (Kahn 1984).
10. La réglementation fondée sur le taux de rendement est largement utilisée aux Etats-Unis, et dans nombre d'autres pays, elle est à la base de la réglementation des prix. La raison en est la simplicité relative de son application, fondée sur une formule « coût plus » du genre :

$$R = O + s(V - D)$$

où  $R$  est les recettes totales,  $O$  les frais d'exploitation,  $s$  le taux de rendement autorisé, et  $(V - D)$  la « base de taux » définie comme la valeur des actifs moins amortissement,  $V$  et  $D$  étant calculés au coût courant de remplacement. Les autorités peuvent modifier la base de taux  $(V - D)$  ou les frais d'exploitation si certaines dépenses ou certains actifs en capital sont jugés « inutiles ou inutilisés ».

11. L'utilisation des données comptables aux fins de l'analyse économique a été étudiée par Fisher et McGowan (1983).
12. Voir De Alessi (1980). On trouvera une étude des droits de propriété dans Furubotn et Pejovich (1972).
13. Les entreprises publiques seront généralement plus enclines que les entreprises privées réglementées à poursuivre des objectifs qui leur sont imposés par les autorités politiques, aggravant ainsi encore les problèmes d'efficacité. On reconnaît généralement que les entreprises publiques poursuivent en fait des ((objectifs multiples)) (Marchand et al, 1984; et Bos, 1986). Ceci n'est pas un problème en soi aussi longtemps que ces objectifs entrent dans la fonction de bien-être de la société. Il devrait en principe être possible d'influencer le comportement des entreprises de manière à le rendre optimal, bien que cela implique d'ordinaire que l'on sacrifie partiellement l'efficacité de l'affectation des ressources afin de réaliser d'autres objectifs. Néanmoins, l'opinion s'est développée pendant les années 70, période pendant laquelle la performance des entreprises publiques s'est détériorée dans la plupart des pays (voir Pontarollo, 1981, pour l'Italie et Pryke, 1981, pour le Royaume-Uni) qu'en l'absence d'un critère bien défini de maximisation, l'objectif d'efficacité de l'entreprise ne serait pas très net et les gestionnaires seraient à même de poursuivre leurs propres objectifs. L'obligation de poursuivre des «objectifs multiples» éviterait en fait aux responsables de la gestion de l'entreprise publique de mettre l'objectif d'efficacité au second ou même au troisième plan, et leur permettrait de justifier les résultats effectifs, aussi médiocres soient-ils, par les contraintes qui leur sont imposées.
14. La théorie des marchés contestables a été principalement développée par Baumol et ses collaborateurs (Baumol, Panzar et Willig, 1982) à partir de la thèse fort intéressante de Demsetz (1968). Certains des tenants de cette théorie ont eu un rôle déterminant dans diverses décisions de déréglementation, notamment dans le secteur des transports aériens : voir Bailey (1981) et Levine (1987). La théorie des marchés contestables est controversée. Certains auteurs ont formulé de très vives critiques à son endroit, en faisant valoir qu'elle «n'explique rien qui ne puisse être expliqué par les analyses classiques de la structure du marché et de l'entrée sur le marché» (Shepherd, 1984).
15. Les tests de contestabilité sont essentiellement axés sur la relation entre la structure du marché et l'efficacité. La théorie de la structure traditionnelle du marché pose en postulat que la structure affecte la performance (voir Scherer, 1980, chapitre 9). En revanche, la théorie de la contestabilité considère que la performance ne dépend pas de la structure effective du marché mais des obstacles qui entravent la concurrence potentielle. Des tests menés dans le secteur des transports aériens, souvent considéré comme le secteur contestable par excellence, montrent que cette industrie n'est en fait qu'imparfaitement contestable (Graham, Kaplan et Silber, 1983; et Morrison et Winston, 1987).  
Les conséquences de ces constatations ne sont pas évidentes. De l'avis de certains auteurs, des déviations même minimales par rapport à la contestabilité peuvent aboutir à des résultats sur le plan de l'efficacité qui sont beaucoup moins satisfaisants que ceux examinés plus tôt (Schwartz et Reynolds, 1983). Morrison et Winston (1987) arrivent en revanche à la conclusion qu'il conviendrait d'intensifier les mesures visant à lever les obstacles à la contestabilité. D'autres font valoir que de toute façon la contestabilité peut représenter un paradigme souhaitable pour l'action des pouvoirs publics, de la même façon que la concurrence parfaite constitue un point de référence pour une politique anti-trust. Le problème est de savoir si ce paradigme peut conduire à des décisions des pouvoirs publics propres à faire ((fonctionner les marchés d'une manière plus bénéfique pour le public qu'ils ne le font dans le cadre des arrangements habituels)) (Levine, 1987).
16. Cette dernière hypothèse a fait l'objet de nombreuses critiques, parce qu'elle exclut tout comportement «stratégique») de l'entreprise en place (voir Vickers, 1986).
17. Cette conclusion dépend cependant de la «possibilité de maintien» du monopole naturel, laquelle dépend de son tour d'un certain nombre de conditions, y compris en particulier les relations de la demande entre les différents produits que fabrique le monopole naturel.
18. Une approche différente, qui a récemment retenu l'attention, pourrait être appliquée lorsqu'il existe un réseau et lorsque le tarif peut être divisé en deux parties (voir Kahn et Shew, 1987; et Littlechild, 1975). La première partie correspondrait aux coûts d'accès, sans tenir compte de la consommation,

et devrait globalement permettre de recouvrer les coûts fixes. La deuxième partie concerne l'utilisation de services dont le prix peut être fixé aux coûts marginaux ou à un niveau proche. La première partie peut comporter un élément de subvention – par exemple les consommateurs dont les coûts d'accès sont élevés (tels que les consommateurs d'électricité dans des régions éloignées) pourraient bénéficier du même tarif que ceux dont les coûts d'accès sont faibles (tels que les consommateurs habitant près de la centrale).

19. Les législations anti-trust ont fait récemment l'objet d'examen approfondis, dans la mesure où l'on considèrerait que l'objectif de la législation a été trop souvent de protéger certains groupes d'entreprises (en particulier de petites dimensions) sans tenir dûment compte de l'efficacité économique et des économies d'échelle. On trouvera une étude de ce type, dans Owen et Breautigam (1978). Aux États-Unis comme partout ailleurs, l'évolution récente de la législation anti-trust a eu pour objet d'accroître l'efficacité des structures du marché. Voir par exemple les révisions des directives en matière de fusion aux États-Unis opérées en 1982 et 1984, et les modifications apportées en 1986 à la législation française sur la concurrence.
20. McCormick *et al.* (1984) et Cherk *et al.* (1986) ont récemment appliqué ce système à une analyse de la déréglementation.
21. L'hypothèse simplificatrice des rendements constants (coût moyen égal aux coûts marginaux) n'est pas indispensable pour l'analyse.
22. Néanmoins, comme l'ont noté McCormick *et al.* (1984), c'est la nature des « coûts de Tullock » qui décidera en fait si la déréglementation aboutit ou non à ces avantages. Si les ressources en question sont complètement utilisées avant que la réglementation ne soit introduite (par exemple pour financer de coûteuses actions en justice), elles ne pourront jamais être récupérées même si la déréglementation intervient. Il est cependant probable que seule une partie des ressources ainsi détournées correspondra à des coûts irrécupérables, tandis qu'une bonne partie correspondra à des dépenses courantes (Cherkes *et al.*, 1986).
23. La simulation donne une estimation macro-économique de plusieurs effets : la suppression des contrôles aux frontières, l'ouverture des marchés publics dans la Communauté, la libéralisation des services financiers, et enfin les « effets du côté de l'offre », c'est-à-dire la réduction des inefficiences X et des rentes de monopole due à une vaste politique coordonnée de déréglementation.
24. Caves et Christensen (1980) montrent que les chemins de fer publics canadiens qui, pendant de nombreuses années, avaient eu de plus mauvais résultats que les chemins de fer privés, ont amélioré sensiblement leurs performances lorsque les deux systèmes ont commencé à rivaliser. Ashworth et Forsyth (1985) montrent que Air Canada, entreprise publique, a été la compagnie aérienne la plus efficace de toutes les entreprises nationales à la fin des années 70. Les études consacrées aux résultats de la National Bus Company au Royaume-Uni ont également montré que les résultats de cette entreprise, encore contrôlée par des capitaux publics, se sont améliorés après que les services d'autocars à longue distance aient été déréglementés et ouverts à la concurrence d'entreprises privées (Davis, 1984).
25. C'est par exemple le cas au Japon où la privatisation de NTT et des compagnies de chemins de fer ne concerne qu'une minorité du capital-actions (Vuytsteke, 1988).
26. C'est ce qui s'est d'abord produit au Royaume-Uni où les plans de privatisation prévoyaient au départ la vente au public d'une minorité seulement des actions des compagnies privatisées, le contrôle restant essentiellement dans les mains de l'État (Steel, 1984). Il en a été de même en Nouvelle-Zélande où la privatisation partielle des entreprises et des entités publiques (« corporatisation ») avait été initialement envisagée avant que la privatisation ne devienne un élément déterminant du plan ambitieux de libéralisation de l'économie (OCDE, 1988).
27. Ces problèmes existent parce que l'autorité chargée des réglementations a moins d'informations que l'entreprise. Comme on l'a vu dans une section précédente, les prix déterminés selon la méthode Ramsey seront en fait, pour l'entreprise, la solution la plus économique du point de vue international.

28. Il ressort de travaux économétriques que l'entreprise privée réglementée est généralement plus efficiente que l'entreprise publique (voir l'étude faite par Borcheding et al., 1982). Néanmoins, certains auteurs ont fait valoir que cette conclusion n'offre guère d'intérêt pour les comparaisons dans la mesure où elle concerne principalement de petites entreprises assurant la fourniture de services publics. Ils évoquent en revanche certains travaux récents d'analyse comparant les compagnies publiques et privées d'électricité, selon lesquels les entreprises publiques seraient aussi efficientes que les entreprises privées. Ces études présentent cependant l'inconvénient de ne considérer généralement que l'efficience au niveau de la production. Atkinson et Halvorsen (1986) auraient constaté que l'efficience supérieure des entreprises privées sur le plan de la production compense leur moindre efficience sur le plan de l'affectation des ressources.
29. Un certain nombre d'études sur des opérations de franchise d'exploitation aux Etats-Unis, citées par Hensher (1986), montrent que l'application du système d'appel d'offres continue de poser un problème dans ce cas. Il n'y a pas d'appel à la concurrence pour l'attribution du contrat et pas de suivi adéquat. Le climat général ne semble pas particulièrement propice à l'efficience, et en raison de l'inertie administrative, on tend à renouveler le contrat avec les mêmes entreprises.
30. Voir Bailey (1986a et 1986b) et Kahn (1988) pour des études sur les Etats-Unis, et Davies (1984) et OCDE (1987b) pour des études sur le Royaume-Uni.
31. Les structures du marché ont également évolué, favorisant l'exploitation d'installations et de réseaux communs. Dans le secteur du camionnage aux Etats-Unis, par exemple, la taille moyenne des entreprises s'est accrue et des accords de coopération ont été conclus entre les entreprises. Qui plus est, des courtiers en transport ont été créés pour faciliter la coopération et le partage des charges (Bailey, 1986a).
32. En particulier, on prévoyait que le système s'élargirait avec des rendements constants à l'échelle, les économies d'échelle étant principalement attribuables à l'interconnexion entre les communications à courte et longue distance (Phillips, 1982).
33. L'élasticité-prix de la demande de services locaux a été estimée entre  $-0.05$  et  $-0.2$  (voir Taylor, cité par Crandall, 1988).
34. Des tests économétriques fondés sur des données relatives aux Etats-Unis et au Canada aboutissent à des réponses mitigées concernant la question de savoir si les télécommunications sont ou non un monopole naturel, et ce en fonction de la spécification choisie. En général, les études centrées sur la production d'un produit unique tendent à conclure à l'existence d'un monopole naturel (Dobell et al., 1972; et Vinod, 1982). En revanche, les études plus sophistiquées qui considèrent les appels à courte et à longue distance comme des produits différents tendent à rejeter l'existence d'un monopole naturel (Fuss et Waverman, 1977; et Evans et Heckman, 1984). En particulier, l'étude d'Evans et Heckman a eu une très grande influence. Elle a été effectuée dans le cadre d'une action anti-trust opposant le Ministère de la justice et AT&T et a confirmé la thèse selon laquelle les télécommunications à longue distance étaient un marché potentiellement concurrentiel.

## BIBLIOGRAPHIE

- Alchian, A.A. (1965), "Some economics of property rights", *Il Politico*, Vol. 30 no. 4, pp. 816-829.
- Alchian, A.A. et H. Demsetz (1972), "Production, information costs and economic organisation", *American Economic Review* no. 62 (décembre), pp. 777-795.
- Ashworth, M. et P. Forsyth (1985). *Civil Aviation Policy and the Privatisation of British Airways* no. 12, Institute for Fiscal Studies Report Series.
- Atkinson, S.E. et R. Halvorsen (1986), "The relative efficiency of public and private firms in a regulated environment: the case of U.S. electric utilities", *Journal of Public Economics* no. 29 (août), pp. 281-294.
- Averch, M. et L. Johnson (1962), "Behavior of the firm under regulatory constraint", *American Economic Review* no. 52 (décembre), pp. 1052-1069.
- Bailey, E.E. (1973). "Regulation and innovation", *Journal of Public Economics*, no. 3 (août), pp. 285-295.
- Bailey, E.E. (1981), "Contestability and the design of regulatory and antitrust policy", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, pp. 178-183.
- Bailey, E.E. (1986a), "Price and productivity effects of deregulation in the United States", *Economic Journal* (mars), pp. 1-17.
- Bailey, E.E. (1986b), "Deregulation: causes and consequences", *Science*, Vol. 234 (décembre), pp. 1211-1216.
- Bailey, E.E. (1987), *Public Regulation: New Perspectives on Institutions and Policies*, Cambridge, MIT Press.
- Bailey, E.E., D.K. Graham et D.P. Kaplan (1985), *Deregulating the Airlines*, Cambridge, MIT Press.
- Bailey, E.E. et W.J. Baumol (1984). "Deregulation and the theory of contestable markets", *Yale Journal on Regulation* (printemps), pp. 111-137.
- Baumol, W.J. (1977), "On the proper tests for natural monopoly in a multiproduct industry", *American Economic Review* no. 67 (décembre), pp. 809-822.
- Baumol, W.J. (1982), "Contestable markets: an uprising in the theory of market structure", *American Economic Review* no. 72 (mars), pp. 1-15.
- Baumol, W.J., E.E. Bailey et R.D. Willig (1977), "Weak invisible hand theorem on the sustainability of natural monopoly", *American Economic Review* no. 67, pp. 350-365.
- Baumol, W.J. et D.F. Bradford (1970). "Optimal departures from marginal cost pricing", *American Economic Review* no. 60 (juin), 265-283.
- Baumol, W.J. et Faulhaber (1988). "Economists as innovators", *Journal of Economic Literature* no. 26 (juin), pp. 577-600.
- Baumol, W.J. et A.K. Klevorick (1970), "Input choices and rate of return regulation: an overview of the discussion", *Bell Journal of Economics* no. 1 (automne), pp. 162-190.

- Baumol, W.J., J.C. Panzar et R.D. Willig (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, Harcourt Brace and Jovanovich.
- Baumol, W.J., J.C. Panzar et R.D. Willig (1986), "On the theory of perfectly contestable market", dans J.E. Stiglitz et G.F. Mathewson (1986).
- Baumol, W.J. et R.D. Willig (1986), "Contestability: developments since the book", document polycopié.
- Boardman, A., R. Freedman et C. Eckel (1986), "The price of government ownership", *Journal of Public Economics* no. 31 (août), pp. 269-285.
- Borcheding, T.E., W.W. Pommerankee et F. Schneider (1982), "Comparing the efficiency of private and public production. The evidence from five countries", dans *Public Production*, supplément 2 au *Zeitschrift für Nationalökonomie* no. 42, pp. 127-156.
- Bos, D. (1986), *Public Enterprise Economics, Amsterdam, North-Holland*.
- Boyer, K.D. (1977). "Minimum rate regulation, model split sensitivities and the railroad problems", *Journal of Political Economy* no. 85 (juin), pp. 493-512.
- Boyer, K.D. (1987), "The cost of price regulation: Lessons from railroad deregulation", *Rand Journal of Economics* no. 18 (printemps), pp. 49-55.
- Breyer, S.G. (1982), *Regulation and its Reform*, Cambridge, Harvard University Press.
- Budd, A. (1987), "The conservative revolution, a roundtable discussion", *Economic Policy* (octobre), pp. 185-189.
- Capron, W.M. (1971), *Technological Change in Regulated Industries*, Washington, Brookings Institution.
- Card, D. (1986), "The impact of deregulation on employment and wages of airline mechanics", *Industrial and Labour Relations Review* no. 39 (juillet), pp. 527-538.
- Caves, D.W. (1962). *Air Transport and Its Regulators: An Industry Study*, Boston, Harvard University Press.
- Caves, D.W. et L.R. Christensen (1980), "The relative efficiency of public and private firms in a competitive environment: the case of Canadian railroads", *Journal of Political Economy* no. 88 (octobre), pp. 958-976.
- Caves, D.W., L.R. Christensen, M.W. Trethway et R.J. Windle (1987), "An assessment of efficiency effects of U.S. airline deregulation via international comparison", dans E.E. Bailey (1987).
- Cherkes, M., J. Friedman et A. Spivak (1986), "The disinterest in regulation: a comment", *American Economic Review* no. 76 (juin), pp. 559-563.
- Christiansen, G.B. et R.H. Haverman (1981), "Public regulation and the slow down in productivity growth", *American Economic Review, Papers and Proceedings* no. 71, pp. 320-325.
- Coase, R. (1937), "The nature of the firm", *Economica* no. 13, pp. 386-405.
- Coase, R. (1960), "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, no. 3 (octobre), pp. 1-44.
- Commission des Communautés Européennes (1988a), "The economics of 1992". numéro spécial, *European Economy* (mars).
- Commission des Communautés Européennes (1988b), *Research on the Costs of Non-Europe*, Vol. 1-3, Bruxelles.
- Cowing, T. et R. Stevenson (dir. publ.) (1980), *Productivity Measurement in Regulated Industries*, New York, Academic Press.
- Crandall, R.W. (1980). "Pollution controls and productivity growth in basic industries", dans Cowing, R. Stevenson (1980).
- Crandall, R.W. (1988). "Surprises from telephone deregulation and the ATT divestiture", *American Economic Review, Papers and Proceedings* no. 78, pp. 323-327.

- Crew, M.A. et P.R. Kleindorfer (1986), *The Economics of Public Utility Regulation*, Londres, Macmillan.
- Dasgupta, P. et J.E. Stiglitz (1980), "Industrial structure and the nature of innovative activity", *Economic Journal* no. 90 (juin), pp. 266-293.
- Davis, E. (1984), *Express Coaching Since 1980: Liberalisation in Practice*, dans J. Kay, C. Mayer et D. Thompson (1986).
- De Alessi, L. (1980) "The economics of property rights", *Research in Law and Economics* no. 2, pp. 1-47.
- Delaney, R.D. (1987), *The Disunited States: A Country in Search of an Efficient Transport Policy*, New York, Cato Institute.
- Denison, E. (1979), "Pollution abatement programs: estimates of their effect upon output", *Survey of Current Business* no. 58 (août), pp. 58-59.
- Demsetz, H. (1968), "Why regulate utilities", *Journal of Law and Economics*, no. 11 (avril), pp. 55-65.
- Demsetz, H. (1982), "Barriers to entry", *American Economic Review* no. 72, (mars), pp. 47-57.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) (1986). *Economic Evaluation of the Impact of Telecommunications Investment in the Communities*, Berlin.
- Diaz Dennis, P. (1987), *Modifying the Modified Judgement Removing the Barnacles*, document photocopié, ICC, Washington D.C.
- Dobell, A.R., L.D. Taylor, L.L. Waverman, T.H. Lin et M.D.G. Copeland (1972), "Telephone communications in Canada: demand, production and investment decisions", *Bell Journal of Economics* no. 3 (printemps), pp. 175-219.
- Domberger, S. (1985), "Economic regulation through franchise contract", dans J. Kay, C. Mayer et D. Thompson (1986).
- Eckel, C.C. et A.R. Vining (1985), "Elements of a theory of a mixed enterprise", *Scottish Journal of Political Economy* no. 32 (février), pp. 82-94.
- Egan, B.L. (1987), *The Implications of U.S. Telecommunications Deregulation for Industry Structure and Social Welfare*, étude présentée lors de la sixième conférence internationale— Forecasting and Analysis for Business Planning in Information Age — Tokyo.
- Ergas, H. (1987), "Regulation, monopoly and competition in telecommunications", dans OCDE (1987a)
- Ergas, H. (1984), *Why Do Some Countries Innovate More than Others?* Centre for European Policy Studies.
- Evans, D.S. (dir. publ.) (1982), *Breaking up Bell*, Amsterdam North Holland.
- Evans, D.S. et J.J. Heckman (1984), "A test for subadditivity of the costs function with an application to the Bell system", *American Economic Review* no. 74 (septembre), pp. 615-623.
- Faulhaber, G.R. (1975), "Cross-subsidisation: pricing in public enterprises", *American Economic Review* no. 65 (décembre), pp. 966-977.
- Feldstein, M. (1972) "Equity and efficiency in public pricing", *Quarterly Journal of Economics* no. 86 (mai), pp. 175-187.
- Fisher, M.F. et J.J. McGowan (1983), "On the misuse of accounting rates of return to infer monopoly profits", *American Economic Review* no. 73 (mars), pp. 82-97.
- Fisher, M.F. (dir. publ.) (1985), *Antitrust and Regulation*, Boston, MIT Press.
- Friedlaender, A. (1971), "The social cost of regulating the railroads", *American Economic Review, Papers and Proceedings* no. 61, pp. 226-234.
- Fromm, G. (1981) (dir. publ.), *Studies in Public Regulation*, Boston, MIT Press.
- Furubotn, E. et S. Pejovich (1972), "Property rights and economic theory: A survey of the literature", *Journal of Economic Literature* (décembre), pp. 1137-1162.



- Fuss, M. et L. Waverman (1951), Regulation and *Multiproduct Firm*: The case of Telecommunications in Canada, dans G. Fromm (1981).
- Gerosky, P. (1988), 'Competition and innovation', dans la Commission des communautés européennes (1988b), Vol. 2.
- Graham, D.M., D.P. Kaplan et D.S. Sibley (1983), "Efficiency and competition in the airline industry", *Bell Journal of Economics* (printemps), pp. 118-138.
- Hammond, E. D. Helm et D. Thompson (1985), "British gas: options for privatisation", dans J. Kay, C. Mayer et D. Thompson (1986).
- Harberger, A. (1954), "Monopoly and resource allocation", *American Economic Review* no. 54 (mars), pp. 77-87.
- Hemring, R. et A.M. Mansoor (1987), *Privatisation and Public Enterprises*, document polycopié, Fonds Monétaire International, Washington D.C.
- Hensher, D. (1986), "Privatisation: An interpretative essay", *Australian Economic Papers* (décembre).
- Hotelling, H. (1938), "The general welfare in relation to problems of taxation and of railways and utility rates", *Econometrica* no. 6 (juillet), pp. 242-269.
- INSEAD (1988), "The benefits of completing the internal market for telecommunication services in the community", dans la Commission des communautés européennes (1988b), Vol. 3.
- Jensen, M.C. et R.S. Ruback (1983), "The market for corporate control", *Journal of Financial Economics* no. 11 (avril), pp. 5-50.
- Jordan, W.A. (1970), *Airline Regulation in America: Effects and Imperfections*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Jorgenson, D. et Slesnick (1987), "General equilibrium analysis of natural gas price regulation", dans E.E. Bailey (1987).
- Joskow, P. et R. Noll (1981), "Regulation in theory and practice: An overview" dans G. Fromm (1981).
- Kahn, A.E. (1970), *The Economics of Regulation*: Vol. 1, New York, N.Y., Wiley.
- Kahn, A.E. (1971), *The Economics of Regulation*: Vol. 2, New York, N.Y., Wiley.
- Kahn, A.E. (1984), "The road to more intelligent telephone pricing", *Yale Journal on Regulation* no. 1 (automne), pp. 139-158.
- Kahn, A.E. (1988), "Surprises on airline deregulation", *American Economic Review Papers and Proceedings*, pp. 316-322.
- Kahn, A.E. et A. Shew (1987), "Current issues in telecommunications regulation pricing", *Yale Journal on Regulation* no. 4 (printemps).
- Kamien, M. et N. Schwartz (1982), *Market Share and Innovation*, Cambridge University Press.
- Kaufert, E. et C.B. Blankaert (1983), "Regulation in Western Germany: the state of the debate", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* no. 139 (octobre), pp. 435-451.
- Kay, J. et D. Thompson (1986), "Privatisation, a policy in search of a rationale", *Economic Journal* no. 96 (mars), pp. 18-32.
- Kay, J., C. Mayer et D. Thompson (1986) (dir. publ.), *Privatisation and Regulation: The UK Experience*, Oxford, Clarendon Press.
- Keeler, T.E. (1972), "Airline regulation and market performance", *Bell Journal of Economics* no. 3 (automne), pp. 216-242.
- Keeler, T.E. (1976), *On The Economic Impact of Railroad Freight Regulation*, document polycopié.
- Lawrence, R.Z. (1987), *Product Market Rigidities and Macro-economic Performance: Issues in Theory and Measurement*, document polycopié, OCDE.
- Leibenstein, H. (1986), "Allocative efficiency versus X-inefficiency", *American Economic Review* no. 56 (juin), pp. 392-415.

- Levin, R.C. (1978), "Allocation in surface freight transportation: does rate regulation matter?", *Bell Journal of Economics* no. 9 (printemps), pp. 18-45.
- Levin, R.C. (1981), "Regulation, barriers to exit and the investment behaviour of railroads", dans G. Fromm (1981).
- Levine, M.E. (1987), "Airline competition in deregulated markets: theory, firm strategy and public policy", *Yale Journal on Regulation* no. 4 (printemps), pp. 393-494.
- Littlechild, S.C. (1975), "Two-part tariffs and consumption externalities", *Bell Journal of Economics* no. 6 (automne), pp. 661-670.
- Loeb, M. et W.A. Magat W.A. (1979), "A decentralised method for utility regulation", *Journal of Law and Economics* no. 22 (octobre), pp. 58-73.
- Marchand, M., P. Pestiau et H. Tulkien (1984), "The performance of public enterprises: normative, positive and empirical issues" (des mêmes auteurs), *The Performance of Public Enterprises (1984)*, Amsterdam North Holland.
- McCormick, R.E., W.F. Shugart et R.D. Ollison (1984), "The disinterest in regulation", *American Economic Review* no. 74 (décembre), pp. 1075-1079.
- Millward, R. (1982), "The comparative performance of public and private ownership" dans J. Kay, C. Mayer et D. Thompson.
- Moore, T.G. (1975), "Deregulating surface freight transportation", dans A. Phillips (1975).
- Moore, T.G. (1978), "The beneficiaries of trucking regulation", *Journal of Law and Economics* no. 21 (octobre), pp. 327-343.
- Moore, J. (1983), *Why Privatise?*, dans J. Kay, C. Mayer et D. Thompson (1986).
- Morrison, S. et C. Winston (1986), *The Economic Effects of Airline Deregulation*, Washington D.C., Brookings Institution.
- Morrison, S. et C. Winston (1987), "Empirical implications of the contestability hypothesis", *Journal of Law and Economics* no. 30 (avril), pp. 53-66.
- Nalebuff, B. et J.E. Stiglitz (1983), "Information, competition and markets", *American Economic Review, Papers and Proceedings* no. 73, pp. 278-283.
- Ng, Y.K. (1984), "Quasi-Pareto social improvements", *American Economic Review*, no. 74 (décembre), pp. 1033-1050.
- OCDE (1987a), *Trends of Change in Telecommunications Policy*, Paris.
- OCDE (1978b), *Structural Adjustment and Economic Performance*, Paris.
- OCDE (1988), *Economies in Transition: Structural Adjustment Experience in OECD Countries*, Paris.
- Owen, B. et Q. Breutigam (1978), *The Regulation Game*, Cambridge, Ballinger.
- Panzar, J.C. (1980), "Sustainability, efficiency and vertical integration", dans B.M. Mitchell et P.R. Kleindorfer (dir. publ.) (1980), *Regulated industries and Public enterprises*, Lexington, Lexington Books.
- Peltzman, S. (1976), "Toward a more general theory of regulation", *Journal of Law and Economics* no. 19 (août), pp. 211-240.
- Phillips, A. (1975) (dir. publ.), *Promoting Competition in Regulated Market*, Washington, Brookings Institution.
- Phillips, A. (1982). "The impossibility of competition in telecommunications: Public policy gone awry", dans M.A. Crew (dir. publ.), *Regulatory Reform and Public Utilities*, Lexington, Lexington Books.
- Phillips, A. (1986), *Humpty Dumpty Had a Great Fall*, document photocopié, University of Pennsylvania.
- Phillips, A. et G.L. Roberts (1985), "Borrowing from Peter to pay Paul: More on departures from marginal cost", dans F.M. Fisher (1985).
- Pirie, M. (1985), *Dismantling the State: The Theory and Practice of Privatisation*, Londres, National Centre for Policy Analysis.

- Pontarollo, E. (1981), "The substitution of political for business objectives", dans B. Hindley, *Public Investment in Western Economies*, Londres.
- Posner, R.A. (1975), "The social costs of monopoly and regulation", *Journal of Political Economy* no. 83 (août), pp. 807-827.
- Pryke, R. (1971). *Public Enterprise in Practice*, Londres, McGibbon and Kee.
- Pryke, R. (1981), *The Nationalised Enterprises*, Londres, McMillan.
- Ramsey, F.P. (1927), "A contribution to the theory of taxation", *Economic Journal* no. 37 (mars), pp. 47-61.
- Sandler, R.D. (1988). "Market share instability dans commercial airline markets and the impact of deregulation", *Journal of Industrial Economics* no. 36 (mars), pp. 327-335.
- Sappington, D. et J.E. Stiglitz, "Information and regulation" dans E.E. Bailey (1987).
- Sanders, E., "The regulatory surge of the 1970s in historical perspective", dans E.E. Bailey (1987).
- Scherer, R.M. (1980). *Industrial Market Structure and Economic Performance*, New York, Rand McNally.
- Schmalensee, R. (1979). *The Control of Natural Monopolies*, Lexington, Lexington Books.
- Schwartz, M. et Reynolds (1983), "Contestable markets: An uprising in the theory on industry structure. A comment", *American Economic Review* no. 74 (juin), pp. 488-490.
- Shepherd, W.G. (1984), "Contestability's competition", *American Economic Review* no. 74 (septembre), pp. 572-587.
- Siegel, R. (1979). "Why has productivity slowed down?", *D.R.I. Review*, (mars), pp. 59-65.
- Spence, D.M. (1983). "Contestable markets and the theory of industry structure: a review article", *Journal of Economic Literature* no. 21 (septembre), pp. 981-990.
- Spence, D.M. (1986), "Cost reduction, competition and industry performance", dans J.E. Stiglitz et G.F. Mathewson (1986).
- Starkie, D. (1984), "British railways: Opportunities for a contestable market", dans J. Kay, C. Mayer et D. Thompson (1986).
- Steel, D. (1984), "Government and the new hybrids: A trail of unanswered questions", *Fiscal Studies* (février).
- Stigler, G.J. (1971), "The economic theory of regulation", *Bell Journal of Economic* no. 2 (printemps), pp. 3-21.
- Stiglitz, J.E. et G.F. Mathewson (1986), *New Developments in the Analysis of Market Structures*, Londres, McMillan.
- Sudit, E.F. (1979). "Automatic rate adjustment based on total factor productivity in public utility regulation", dans M.A. Crew (dir. publ.), *Problems in Public Utility Economics and Regulation (1979)*, Lexington, Lexington Books.
- Tullock, G. (1967), "The welfare costs of tariffs, monopolies and theft", *Western Economic Journal* no. 5 (juin), pp. 224-232.
- Vickers, J. (1986). "Strategic competition among the few", *Oxford Review of Economic Policy* no. 1(3), pp. 39-62.
- Vickers, J. et G. Yarrow (1985), *Privatisation and Natural Monopolies*, Londres, Public Policy Centre.
- Vickers, J. et G. Yarrow (1986), *Telecommunications: Liberalisation and the Privatisation of British Telecom* dans J. Kay, C. Mayer et D. Thompson (1986).
- Vinod, H.D. (1972), "Non-homogenous production functions and applications to telecommunications", *Bell Journal of Economics* no. 3 (automne), pp. 531-543.
- Vogelsand, I. et J. Finsinger (1979), "A regulatory adjustment process for optimal pricing by multi-product monopoly firms", *Bell Journal of Economics* no. 10 (printemps), pp. 157-171.

- Vuylsteke, C. (1988). *Privatisation Techniques in Developing Countries*, La Banque Mondiale, Washington D.C.
- Waverman, L. (1985), "The regulation of intercity telecommunications", dans A. Phillips (1975).
- Weizsacker, C.C. Von (1987), *The Economics of Value Added Network Services*, document photocopié, Cologne.
- Welsh, F. (1982), *The Profit of the State*, Londres, Temple Smith.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies*, New York, Free Press.
- Williamson, O.E. (1976), "Franchise bidding for natural monopolies – in general and with respect to CATV", *Bell Journal of Economics* no. 7 (printemps), pp. 73-104.
- Willig, R.D. (1976). "Consumer's surplus without apology", *American Economic Review* no. 66 (septembre), pp. 589-597.
- Yarrow, G. (1986), "Privatisation in theory and practice", *Economic Policy* (avril), pp. 323-364.
- Zajac, E.E. (1987). "Telecommunications: an example of policies gone awry" dans G. Libecap (dir. publ.), *Entrepreneurship and Innovation: The Impact of Deregulation on Airlines, Financial Markets and Telecommunications*, New York, JAI Press.