

LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS EN FRANCE : QUEL FONCTIONNEMENT DE MARCHÉ ?

Claire CHARBIT

INTRODUCTION

Le secteur français des télécommunications est ouvert à une concurrence très élargie depuis le premier janvier 1998. Afin de mieux comprendre ce bouleversement institutionnel, il nous semble nécessaire de revenir à ce qui fait le coeur des pratiques de déréglementation : l'introduction des principes de marché et donc de la concurrence, dans un domaine jusqu'alors régi selon les principes d'organisation d'un monopole naturel, et public, en industrie de réseau.

Quelles sont les attentes de cette déréglementation ? quelles sont les procédures mises en place pour qu'elle s'opère de la manière la plus efficace possible ? mais surtout à quel marché ou plutôt fonctionnement de marché fait-on référence dans l'analyse menée par les pouvoirs publics et les régulateurs ? Sans cet éclaircissement préalable, la nature de la concurrence que l'on souhaite introduire, les institutions et principes retenus pour obtenir et garantir cette concurrence ainsi que leur évaluation ne sauraient être possibles.

Nous présenterons tout d'abord un bref rappel historique de la transition qui s'est opérée en France en matière de déréglementation des télécommunications et nous ferons le point des premiers résultats de cette réforme six mois après sa mise en place. Nous examinerons ensuite les conceptions du fonctionnement du marché et de la concurrence auxquelles nous souhaitons ici faire référence. Nous aborderons enfin l'analyse de deux aspects majeurs de cette déréglementation afin d'en fournir une lecture renouvelée : le positionnement du régulateur et la question de la vérité des coûts. Notre étude ne se situe pas dans le champ de l'économie de la réglementation - et des asymétries d'information entre opérateur et régulateur - ni dans celui de l'économie des réseaux. En effet, notre propos, en-dehors de ces contributions récentes aux théories de la concurrence imparfaite, s'attache plutôt à revenir aux concepts de base de l'économie de marché et du fonctionnement concurrentiel.

I HISTORIQUE ET PREMIERS RÉSULTATS DE LA DÉRÉGLEMENTATION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS EN FRANCE

Nous aborderons tout d'abord les étapes du processus qui a conduit à ce changement institutionnel profond. Contrairement au "mythe" d'une France rétive à l'ouverture à la concurrence, Jean-Michel Hubert, président de l'ART, souligne la volonté pro-concurrentielle de la dérégulation française des télécommunications et des résultats déjà obtenus en la matière (Hubert, Sept. 97).

I1 La chronologie de la déréglementation en France

L'histoire des télécommunications est principalement marquée par le monopole d'Etat et un certain nombre d'évolutions technologiques qui ont été introduites, souvent avec retard, dans le réseau français. Le rattrapage principal s'est organisé grâce à un plan mis en place en 1974, prévoyant, ce qui s'est produit, une multiplication par quatre des abonnés entre 1975 et 1982, ainsi qu'une modernisation du réseau. Aujourd'hui 97% des ménages sont connectés au réseau.

La loi de réglementation des télécommunications (LRT), loi du 26 juillet 1996, visait à mettre en place de nouvelles règles du jeu affectant l'ensemble des activités de télécommunications en vue de la libéralisation totale du secteur au 1er janvier 1998. En fait, l'ouverture de la téléphonie fixe à la concurrence a constitué l'étape ultime du processus de libéralisation du marché. Les transmissions de données, la téléphonie mobile, le trafic de la voix en groupes fermés d'utilisateurs (notamment les entreprises), le call-back avaient été libéralisés antérieurement.

Structurellement, depuis juillet 1990, le code des Postes et Télécommunications est modifié, créant deux personnes morales de droit public, placées sous tutelle du ministère chargé des postes et télécommunications, prenant respectivement le nom de « La Poste » et de « France Télécom ». L'automne 1997 a aussi vu s'accomplir une partie de la privatisation de France Télécom, 20% du capital ayant été offert au public. Au terme de cette privatisation, l'Etat conservera 51% du capital de France Télécom.

I2 Les origines et les raisons de la déréglementation

Le premier facteur de la déréglementation est le progrès technique qui a permis à la fois de nouvelles synergies et de nouveaux découpages de l'activité de communication au sens large, et surtout l'émergence de nouvelles options technologiques en ce qui concerne l'acheminement de l'information. Ceci a logiquement conduit à une remise en cause des structures économiques initiales et donc de la suprématie du monopole naturel en matière d'efficacité technique et économique du secteur.

Par ailleurs l'élargissement des marchés et notamment la prise en compte de la dimension européenne ne permettaient pas de pérenniser un système fondé sur la séparation d'organisations nationales distinctes et monopolistes. De plus les coûts d'investissement liés à ce secteur devenant de plus en plus importants, les limites des ressources budgétaires nationales s'en trouvaient dépassées.

Enfin, au-delà des stricts risques d'abus de position dominante que les anciens monopoles publics risquaient de faire peser sur le secteur, "la création d'un environnement concurrentiel au niveau communautaire a toujours été considérée comme étant le plus propre à satisfaire, aux meilleures conditions de prix et de qualité, la demande de variété des consommateurs et des entreprises, au-delà des services de base traditionnels demandés au monopole" (Encaoua et Flochel, 1997, p.254). Le caractère assez normatif de cette prise de position se trouvait en outre appuyé par la mise en place antérieure de procédures concurrentielles aux Etats-Unis (démantèlement d'AT&T en 1984) et au Royaume-Uni (constitution de l'OFTEL dès 1981). Néanmoins J.-M. Hubert précise à ses interlocuteurs étrangers que "that deregulation [in France] was not 'imposed' by Brussel's technocracy "(Hubert, Oct. 1997).

I3 Une remise en cause tarifaire

En matière de tarification, comme le rappellent Encaoua et Flochel (1997), le système s'appuyait jusqu'à présent sur l'existence de subventions croisées, n'ayant aucun caractère répréhensible dans le cadre d'une activité en monopole public (dont les tarifications sont plutôt conduites par la segmentation de la demande selon les élasticités-prix). En effet, le découpage de l'activité téléphonique selon trois types de critères :

- type de service offert (accès au réseau, trafic local, trafic longue distance),

- localisation géographique du service offert (rurale ou urbaine),
- nature des utilisateurs finals (résidentiels, professionnels), est censé permettre une décomposition des recettes et des coûts, segment par segment, laissant apparaître des subventions de segments bénéficiaires auprès de segments pour lesquels les coûts excédaient les recettes. Le problème majeur de ce découpage est bien sûr celui de l'allocation des coûts communs aux différents segments qui a conduit à distinguer le coût de la fourniture isolée (coût de production du bien si l'on ne fabrique que celui-là), du coût incrémental (coût supplémentaire associé à l'offre d'un produit en plus de toute la gamme offerte). On a considéré par principe que si les recettes concernant un produit sont supérieures à son coût incrémental, c'est qu'il ne bénéficie pas de transfert de recettes en provenance d'autres produits ⁹³.

Concrètement, en France, ce système a jusqu'à présent conduit aux transferts suivants :

- accès subventionné par le trafic,
- trafic local subventionné par le trafic longue distance,
- trafic des zones rurales subventionné par celui des grandes villes,
- trafic des ménages résidentiels subventionné par celui des professionnels.

"Cependant, ce qui est économiquement et socialement légitime en situation de monopole public peut s'avérer incompatible en régime de concurrence " (Encaoua et Flochel, 1997, p.256). Comme le soulignent ces auteurs, deux techniques sont dès lors mobilisées pour permettre l'évaluation des subventions croisées, elles-mêmes considérées comme les critères d'élaboration du marché concurrentiel :

- la vérité des coûts ("évaluation directe des écarts de prix par rapport aux coûts" p.256)
- le benchmark ("comparaison avec les prix pratiqués dans des pays où la libéralisation des télécommunications est avancée" p.256).

Nous reviendrons sur ces pratiques en troisième partie.

I4 Les trois axes majeurs de la déréglementation

Les motivations de l'ouverture des télécommunications à la concurrence sont donc traditionnelles (baisse des prix, stimulation de l'innovation et de la qualité, etc...). "The increased competition, it is assumed, will bring about a closer alignment of rates with marginal costs, thereby increasing allocative efficiency and social welfare. In addition, many economists have argued that the pressures of competition will increase

⁹³ il n'existe pas de subvention croisée sur un produit si les recettes appartiennent à l'intervalle [coût incrémental - coût de fourniture isolée] (Encaoua et Flochel, 1997).

the efficiency with which telephone services are supplied and increase the range of choices available to consumers" (Perl, 1986, p. 231). Une des raisons de la dérégulation du monopole des télécommunications tient à la différenciation progressive des services de télécommunications, permise par l'innovation technologique et la segmentation de la demande. En l'absence d'homogénéité du produit, et de la demande, l'existence d'une firme unique produisant l'ensemble des services ne présente plus la même justification économique. Cependant, le débat reste ouvert. On a ainsi constaté aux États-Unis, après la déréglementation du monopole d'AT&T, l'émergence de charges plus élevées pour les consommateurs à faible revenu ou utilisant peu leur téléphone, et donc la menace d'une exclusion du réseau de ce type de consommateurs correspondant au risque de non maintien des principes du service universel. De plus la "balkanisation" des offreurs de téléphone implique un accès à l'information plus difficile pour les consommateurs, un service après-vente souvent moins direct, en bref une absence d'économie réelle de coût (Perl, 1986). Pour Perl, s'il existe d'importants bénéfices collectifs à l'articulation des prix aux coûts, ceux-ci demeurent soumis à la condition d'une politique active de redistribution des avantages.

La loi - en date du 26 juillet 1996 - est censée permettre la mise en place des instruments nécessaires à "une concurrence loyale et efficace" (J.-M. Hubert, discours du 21. X .97). Elle comporte trois principes de base :

- "elle décide de la libéralisation du secteur en fixant les conditions d'exercice de la concurrence et de la mise en oeuvre de l'interconnexion.....
- elle confirme l'existence d'un service public des télécommunications en environnement concurrentiel ; la loi définit son contenu, fixe les modalités de sa fourniture et pose les principes de son financement ;
- elle crée une instance de régulation dotée de l'indépendance nécessaire pour être en mesure d'assurer un jeu loyal de la concurrence." (J.-M. Hubert, 21.X.97).

I5 Bilan d'une période transitoire

La concurrence existe-t-elle aujourd'hui sur le marché français des télécommunications? A vrai dire cette période est très marquée par le caractère de transition que connaît le marché, tant du point de vue réglementaire que de celui des impacts économiques de la dérégulation. Il est très difficile d'interpréter les premières conséquences de la déréglementation sans tenir compte des grandes évolutions encore attendues. En effet, de nombreux opérateurs, notamment étrangers, sont aujourd'hui présents mais peu sont vraiment actifs. L'état de ce marché est celui d'un quasi-monopole sur la téléphonie locale et d'un duopole (France Télécom / Cegetel) sur la téléphonie longue distance. La stimulation concurrentielle semble aujourd'hui s'être essentiellement concentré sur des innovations tarifaires. La baisse des prix ayant déjà

été largement mise en place, par anticipation de l'ouverture du marché, par France Télécom au cours des années 1996-97. La structure oligopolistique ne pousse pas aujourd'hui, en toute logique, à des baisses de prix encore plus drastiques.

Cette période de transition est donc encore très marquée par la position dominante de France Télécom. C'est la raison pour laquelle l'ouverture du marché à la concurrence doit logiquement, durant cette transition, nécessiter la mise en place d'une régulation asymétrique, au détriment de l'opérateur historique. Comme nous l'examinerons plus bas la recherche de la vérité des coûts n'est ainsi pas une règle nécessaire à un fonctionnement de marché (idéalisé) mais bien plus un moyen d'entamer la position dominante de l'opérateur historique.

L'ART semble, dans ce contexte, osciller entre deux logiques. Ses détracteurs, et notamment certains concurrents étrangers, estiment que cette institution a trop tendance à protéger l'industrie nationale tandis que les membres de l'ART pensent au contraire promouvoir au mieux l'émergence future d'un « véritable » marché.

Dans les choix effectués, un risque est fréquemment souligné : celui de la duplication inutile des infrastructures. L'accord d'une licence L 33-1 (pour les opérateurs d'infrastructures) leur permet d'obtenir des tarifs d'interconnexion minorés de près de 30 % par rapport à ceux que paient les détenteurs d'une licence L 34-1 (simples opérateurs de services). Il y a certes des contreparties importantes puisque 5 % des investissements (très élevés pour l'infrastructure) doivent être consacrés à la recherche-développement et à la formation. Encore une fois l'ART est clairement désireuse de favoriser l'investissement (et les emplois) plutôt que l'écrémage. Mais pour certains cette attention trop portée au marché français conduit les intervenants à limiter le déploiement de leurs possibilités d'investissement en nuisant à des expansions plus internationales.

En conclusion de cette très rapide présentation factuelle, la boucle locale demeure un facteur crucial de blocage du développement de la concurrence. Seules les possibilités de dégroupage (location de la boucle locale de l'abonné par un concurrent à France Télécom), ou d'alternative technologique (réseaux câblés, boucle locale radio ou réseau électrique), pourraient contourner ce problème. Mais elles ne sont envisageables qu'à moyen ou long terme et ne sont pas encore encadrées par un projet réglementaire clair.

II MARCHÉ ET CONCURRENCE

L'analyse de la concurrence offre bien des aspects contradictoires. Au-delà du "rôle de la concurrence" dans le cadre d'une vision normative du marché, ou bien du "sens de la concurrence" pour reprendre le titre d'un célèbre article d'Hayek, ou encore des "formes de la concurrence" pour distinguer tout à la fois différentes structures de l'industrie ou bien différentes conceptions concurrentielles (libre, sauvage, parfaite, imparfaite, praticable, raisonnable, loyale, ...), il nous semble utile aujourd'hui de revenir sur les aspects les plus problématiques des débats. Ceci nous permettra de dégager une position plus claire en la matière, qui puisse notamment être utile au régulateur. Nous aborderons successivement quatre points : les débats de l'analyse de la concurrence, ses paradoxes en économie de marché, les dilemmes du régulateur et enfin la pertinence de la distinction marshallienne entre marché général et marchés particuliers.

III Des débats

L'analyse de la concurrence est marquée par des oppositions-type : concurrence parfaite versus imparfaite, concurrence rivalité versus structures de marché, conception statique versus dynamique.

a) L'évolution de la théorie standard de la concurrence parfaite aux analyses plus diverses de la concurrence imparfaite (Gabszewicz, 1994) rencontre un certain nombre de critiques. D'un point de vue positif, l'étude des marchés de petit nombre de concurrents proposée par les analyses de la concurrence imparfaite ont un grand intérêt pour les autorités concurrentielles. Mais l'opposition entre concurrence parfaite et imparfaite demeure assez factice dans la mesure où, comme le rappellent de nombreux auteurs (Andrews, 1964 ; Mac Nulty, 1968 ; Glais et Laurent, 1983 ; etc...) l'objectif de ces modèles reste celui de l'efficacité allocative. Or, cette focalisation sur les prix n'a que peu de sens par rapport à ce que la 'business history' nous apprend des stratégies organisationnelles des firmes qui, loin d'être uniquement motivées par la concurrence-prix, semblent au contraire plutôt chercher à tout faire pour l'éviter. L'obsession de l'efficacité allocative conduit à faire quasiment uniquement porter l'attention sur les dimensions prix et coûts et laisse de côté, comme nous allons le voir, d'autres dimensions fondamentales de la coordination économique.

b) L'autre opposition est celle qui distingue les analyses de la concurrence fondées sur les structures de marché de celles qui s'attachent au comportement (rivalité) des agents. "On the one hand, 'competition' as a seemingly tranquil equilibrium state in which well-informed agents treat prices parametrically ; on the other hand, competition as rivalrous behaviour with respect to prices and other variables in a world characterized by flux, uncertainty, and disequilibrium."(Vickers, 1995, p.7).

Pour Glais et Laurent (1983), le problème initial de la théorie de la concurrence provient d'une confusion introduite par les modèles neo-classiques entre concurrence et formes de marché, entre comportement et institution. Cette confusion est elle-même liée au caractère privilégié que cette théorie a donné aux prix au détriment de la qualité, de l'innovation. Pour Mac Nulty (1968) cette confusion entre concurrence et marché concurrentiel provient de l'analyse de la concurrence imparfaite fournie par Chamberlin. Ainsi il est commun de constater que les régulateurs sont tentés d'identifier la maintien de la concurrence avec le maintien des concurrents, ce qui du point de vue du comportement économique n'a pas vraiment de sens. Or il convient de noter que : "As it is, it is one of the great paradoxes of economic science that every act of competition on the part of a businessman is evidence, in economic theory, of some degree of monopoly power, while the concepts of monopoly and perfect competition have this important common feature : both are situations in which the possibility of any competitive behavior has been ruled out by definition". (Mac Nulty, 1968, p. 641). Enfin, cette conception structurelle de la concurrence conduit à privilégier la dimension 'échange' au détriment de la dimension 'production' de l'analyse (Mac Nulty, 1968 ; Solal, 1997) et parfois à ne faire porter l'attention des autorités de la concurrence que sur l'efficacité allocative' au détriment de l'efficacité productive' (Vickers, 1995).

c) l'opposition entre analyse dynamique et statique de la concurrence recoupe en partie celle qui distingue l'analyse comportementale de l'analyse structurelle. La conception dynamique trouve son origine à la fois chez les auteurs classiques et dans le courant autrichien. Ainsi, pour Schumpeter la concurrence est vue comme le moteur de la destruction créatrice. Ici l'idée de rivalité chère aux classiques est associée au rôle majeur de l'innovation dans la dynamique des marchés, plutôt qu'à la focalisation sur les prix. Cette conception dynamique est poussée très loin dans la mesure où la seule manière pour Schumpeter d'analyser le processus concurrentiel, c'est de l'envisager dans le long terme. En conséquence, on doit accepter dans le court terme des situations de domination des entreprises innovatrices à condition qu'une rivalité potentielle demeure. La dynamique concurrentielle qui chez Hayek pousse la société économique, marquée par la division des connaissances, vers l'émergence d'un ordre est elle aussi, de manière évidente, inscrite dans une approche dynamique (Hayek, 1945).

De ces débats, on peut conclure qu'il n'existe pas de modèle parfait par rapport auquel les situations concrètes seraient défailtantes. Le rôle des autorités concurrentielles ne se limite donc pas à celui de la régulation vers cet état mythique parfait. Des critères tels que le nombre de concurrents ou les valeurs des prix et des coûts ne suffisent pas à l'analyse des marchés. De plus une des difficultés majeures tient à la temporalité distincte des analyses : les autorités concurrentielles doivent prendre des décisions de court terme tandis que le processus concurrentiel s'inscrit dans le long terme.

II2 Des Paradoxes

En plus de ces débats la concurrence est marquée par deux paradoxes forts :

- le paradoxe de la rivalité d'une part : laisser la concurrence-rivalité agir c'est accepter l'issue de cette dynamique et donc clairement l'émergence de positions dominantes, voire de positions de monopole, et l'exclusion d'un certain nombre de participants. Cette "sélection" présente certains avantages du point de vue collectif, que l'on associe traditionnellement aux gains issus de la grande taille des firmes qui restent en présence. Ceci est un paradoxe non pas par rapport à la vision atomisée du marché et donc au fait que ces situations sont anti-concurrentielles. C'est un paradoxe parce-que *trop de concurrence tue la concurrence*.

- le paradoxe informationnel d'autre part : un marché concurrentiel où l'information serait transparente et parfaite exclut les opportunités de profit, alors même que l'absence totale d'information ou une information très inégalement répartie conduisent à l'exclusion de concurrents. Donc *trop d'information tue l'information pertinente mais*

l'absence d'information tue le marché. Ce paradoxe, parfaitement présenté par Richardson, est à rapprocher de celui du "beauty contest" de Keynes, et de lectures plus récentes des enjeux de l'ignorance (O'Driscoll et Rizzo, 1996) : "...a general profit potential, which is known to all, and equally exploitable by all, is for this reason available to no one in particular" (Richardson, 1960, p.14). De même il ne peut exister d'absolu en matière d'information (ni absence totale, ni connaissance parfaite) : « ... business men may operate in twilight but not in utter darkness » (Richardson, 1960, p32).

Ces deux paradoxes placent l'action des autorités concurrentielles (particulièrement dans des processus de dérégulation) entre les deux termes du dilemme suivant :

- de la concurrence et donc de la rivalité, mais comment la limiter avant qu'elle ne s'auto-détruise ?
- de l'information distribuée aux agents, plutôt que détenue par un seul, mais pas trop transparente tout de même si l'on veut qu'elle ne détruise pas toute incitation à l'investissement.

Entre ces débats et ces paradoxes, quelle est la position du régulateur ?

II3 Les dilemmes du régulateur

a) démembrer ou pas ?

En fait comme le rappellent Glais et Laurent (1983), il existe un débat relatif au premier paradoxe qui est loin d'être clos et qui émane surtout des tribunaux américains. Il confronte le pragmatisme des autorités concurrentielles à une éventuelle logique de démembrement des entreprises qui réussissent "trop bien". Ainsi, avant même de se demander comment identifier et punir des abus de position dominante certains économistes (cf Glais et Laurent, 1983, p 441-444) considèrent qu'il faudrait que les autorités concurrentielles décident enfin de démembrer les firmes en position dominante. Cette attitude extrême du maintien de la concurrence correspond néanmoins à un glissement théorique qui entraîne le législateur à intervenir sur des structures plutôt que sur des pratiques (ce qui, comme nous le verrons en II4, n'est finalement pas si surprenant que cela). Cette logique, qui a en partie été sollicitée lors du découpage d'AT&T, n'est pas à l'ordre du jour en Europe ni surtout en France. Là, on cherche à introduire des concurrents pour créer le marché mais on ne démembrer pas l'opérateur historique en une constellation de différentes entreprises en concurrence.

b) quelle information autoriser ?

La nature des échanges informationnels entre les participants que l'on autorise ou pas est loin d'être neutre vis à vis de l'existence, ou non, d'un véritable processus de rivalité. Glais et Laurent (1983) sont très clairs en ce qui concerne le clivage informationnel : "... si le processus concurrentiel permet d'acquérir une partie de l'information indispensable, il ne peut cependant, à lui seul, toujours secréter *toute* l'information nécessaire" (p. 107, souligné par les auteurs). D'un autre côté toute organisation d'information n'est pas favorable à un fonctionnement de marché amélioré. "Un clivage, (difficile à tracer précisément) semble toutefois s'établir entre les échanges d'enseignements de portée générale (souvent pris en charge par les organisations professionnelles) qui peuvent enrichir le processus concurrentiel et améliorer le fonctionnement des marchés, et les informations détaillées et individualisées qui s'avèrent a priori beaucoup plus préoccupantes"(id, p.107)⁹⁴. Richardson qualifie différemment les catégories informationnelles, en distinguant les "market conditions" (informations concernant les activités anticipées des autres participants au système, ou informations secondaires), et les "technical conditions" (informations relatives à toutes les autres conditions, ou informations primaires). La différence de nature entre les deux est la suivante : "The extent to which an entrepreneur can obtain market information can be shown to depend on the nature of the prevailing economic organization, in a way in which his access to technical information does not" (Richardson, 1960, p.30). Les informations de marché sont liées à l'interdépendance des agents (et de leurs anticipations) et assurent la dynamique du marché "...that any simple investment will in general be profitable only provided, first, that the volume of competitive investment does not exceed a critical limit set by the demand available, and secondly, that the volume of complementary investment reaches some minimum level" (id, p.31). Le caractère simultané des décisions des agents interdépendants rend nécessaire la disposition de "market informations". L'autorisation croissante de la part des autorités concurrentielles européennes d'échanges d'informations entre les participants (et parallèlement d'une plus grande vigilance vis à vis des positions dominantes) (Glais et Laurent, 1983) reflète l'acceptation d'une interdépendance des agents, non pas passive (du fait de "la loi générale du marché") mais bien active au sens où elle reconnaît la nécessaire recherche d'information de la part des agents.

⁹⁴ Ce propos se doit d'être néanmoins nuancé dans la mesure où des échanges informationnels autorisés, du fait de leur caractère général, peuvent souvent initier des groupes fermés de concurrents partageant entre eux des informations devenues particulières du fait de l'antériorité avec laquelle ils les ont connues. Cela peut-être le cas de groupes de pré-normalisation.

c) quelle information demander ?

Si l'on s'attache par exemple à examiner la question de la publication des coûts d'interconnexion exigée par la législation française, on s'aperçoit que cette information est d'ordre technique et conditionne l'accès des concurrents au marché. Mais, l'exigence que ces prix d'interconnexion reflètent la vérité des coûts de l'opérateur historique, non seulement n'a que peu de sens (comme nous le verrons en III), mais constitue déjà une information de marché, stratégique, qui modifie les comportements de recherche informationnelle des agents et donc l'issue du processus concurrentiel. Le fait de faire de cette information une information générale (au sens de Glais et Laurent) plutôt que de lui laisser son statut d'information individualisée, constitue donc un glissement d'une condition de marché vers une condition technique (au sens de Richardson).

Par ailleurs, révéler les coûts c'est agir comme un marché neo-classique où l'on doit fournir toute l'information nécessaire au modèle pour solutionner la question de l'allocation optimale, alors même qu'un nombre très important d'informations sont en fait le fruit du processus concurrentiel. En effet, "*...il est de première importance de reconnaître que c'est aux acteurs du jeu concurrentiel qu'incombe principalement la charge de diffuser l'information*"(Glais et Laurent, 1983, p.11, souligné par les auteurs). Cette diffusion est le fait des décisions, des résultats des concurrents.

II4 Marché Général, Marchés particuliers : les fondements d'une alternative conceptuelle

La littérature standard a fondé les critères de perfection d'un marché sur la base de la notion de marché général de Marshall. Or, dans le travail de cet auteur, ce type de marché ne concerne que les grands marchés primaires, voire certaines places financières (essentiellement marquées par le caractère anonyme des transactions et le degré de connaissance générale des conditions de marché de la part des participants, nombreux). Tous les autres marchés, qualifiés de marchés particuliers, suivent des logiques propres, très éloignées des critères de la concurrence parfaite (Andrews, 1951 ; Glais et Laurent, 1983 ; Arena et Charbit, 1998).

a) Le fonctionnement d'un marché particulier

Si les marchés sont particuliers au sens de Richardson, et plus seulement au sens de la proximité de Marshall, c'est que leur capacité informative est variable selon les

institutions et les arrangements mis en place (Arena et Charbit, 1998). Il n'existe donc pas une organisation-type de l'information, valable quel que soit le marché.

On considère, ainsi, qu'en l'absence de conception optimisable de la concurrence quel que soit le marché référencié, il est nécessaire de fonder une analyse des marchés particuliers plutôt que d'un marché général. Ceci revient à retenir une vision plus institutionnelle des phénomènes et à porter l'attention sur le mode de coordination particulier animant la production et les échanges d'informations entre les agents de chaque marché. Déjà en 1968, Mac Nulty soulignait qu'une nouvelle dimension doit être donnée tant à l'analyse de la politique de la concurrence qu'à celle de l'économie de la concurrence, une dimension permettant de lier des principes d'organisation des firmes et une taxonomie des marchés (Mac Nulty, 1968, p.652). Ce découpage de l'analyse est un moyen d'identifier les arrangements institutionnels particuliers, tous incorporés dans l'idée large de l'économie de marché, et dépassant des critères de concentration, de nombre de participants, d'externalités etc.. au profit d'une vision en termes de différents types de divisions de l'information et de pratiques concurrentielles. Les arrangements organisationnels et institutionnels constituent en effet les réponses spécifiques aux incertitudes des marchés. Rappelons à ce titre que les marchés sont marqués pour Richardson par deux catégories d'incertitude, celle qui a trait au temps (et au fait que des décisions d'investissement à t ne pourront être validées qu'à $t+n$) et *l'incertitude stratégique* liée à la décentralisation et l'interdépendance des décisions des agents (Arena et Charbit, 1998) : "The problem arises, (...), from the fact that the activities of the members of the system, though inter-related, are taken independently. No individual member, it is clear, can decide what to do on the basis of primary information only, of information, that is about such factors as production, functions and consumer's preferences. He could not, for example, judge whether to invest in any particular direction without a minimum of knowledge about the supply plans of his competitors. In other words, it is the essence of the competitive system that the profit opportunities open to one seller depend on the actions proposed by others, so that, for example, if A, B, C, ... are all equally well placed to supply a given market, then, A cannot rationally decide upon a particular level of output without some knowledge of what B, C, ... et al. may do while each of these similarly need some prior secondary knowledge of the intentions of A and others. This mutual interdependence clearly presents, for entrepreneurs, a barrier to obtaining the necessary secondary informations, and, if we are to hope to show how a system can work, we cannot escape the obligation to explain how the barrier is overcome" (Richardson, 1959, p.230).

b) Si l'économie de marché est l'économie des marchés, qu'est-ce qui en fait l'unicité ?
qu'est-ce qui va déterminer l'action des autorités concurrentielles ?

L'incertitude stratégique, telle qu'elle vient d'être présentée, nous semble être la condition fondamentale d'existence du marché. Elle implique à la fois l'existence de possibilités diverses de la part des autres agents (même lorsque ceux-ci sont des concurrents uniquement potentiels) et la spécificité des plans individuels du fait de la répartition inégale des connaissances. C'est donc cette incertitude stratégique que doit garantir le régulateur-initiateur de marché.

Pour Schumpeter comme pour Marshall, la conception de la concurrence comme rivalité doit être jugée sur le long terme, ce qui conduit les autorités concurrentielles à exister pour "...essentiellement protéger la liberté d'agir et d'entrer sur n'importe quel marché" (Glais et Laurent, 1983, p13, souligné par les auteurs). Pour d'autres auteurs plus récents l'ensemble des critères évaluateurs de concentration ou de concurrence sur un marché sont inappropriés. Seul le taux d'innovation (dans la mesure où l'innovation ne peut être motivée que par l'insécurité des positions et donc la rivalité entre agents), mesuré par exemple par la part des ventes de nouveaux produits dans le chiffre d'affaires total de la firme a un sens (R. Brenner, 1987).

Il est à ce titre instructif de mentionner que les problèmes de traduction dans les pratiques des autorités concurrentielles de l'article 86 du Traité de Rome relatif aux abus de position dominante (et qui ne précisait aucunement en quoi tenait cette position dominante) ont conduit la Commission à fournir la définition suivante : "des entreprises sont en position dominante lorsqu'elles ont une possibilité de comportements indépendants qui les met en mesure d'agir sans tenir compte des concurrents, des acheteurs ou des fournisseurs " (décision du 9.12.1971, Continental can, cité par Glais et Laurent, 1983 p. 264). Il est ainsi explicite que si les stratégies des autres acteurs du marché n'ont aucun poids sur les anticipations de la firme, c'est donc qu'il n'y a plus interdépendance et incertitude stratégique. Par la suite une autre définition s'est développée, qui fait de la firme en position dominante une firme incontournable en tant que partenaire et notamment de fournisseur, pour les autres acteurs du marché. De la même manière ceci souligne le caractère cette fois très interdépendant mais sans incertitude (un seul partenaire obligé) des marchés non concurrentiels. Dans le même sens, Vickers (1995, p.8) rappelle avec justesse que ce que permet en premier lieu la concurrence c'est la comparaison des performances des rémunérations des variables.

c) L'objectif de l'économiste et la pratique du régulateur

Nous avons tout d'abord présenté les débats animant l'analyse de la concurrence, et souligné la tendance de certains auteurs à considérer que dans l'alternative comportement versus structure de marché, il fallait, pour appréhender clairement les processus concurrentiels, séparer les deux champs (Mac Nulty, 1968). Cela nous apparaît comme une fausse route. En effet, le régulateur doit analyser simultanément les deux facettes de la concurrence : aspects comportementaux et aspects structurels. D'un côté l'examen des ententes et des abus de position dominante a trait aux comportements des agents, de l'autre l'examen et les limites fournies à l'émergence d'une position dominante (avant même de savoir si économiquement elle a son sens ou non) telles que l'examen des fusions et acquisitions, a trait à l'analyse de la structure du marché en question. Or, que lui fournit l'économiste en la matière :

- un modèle complet, le modèle néo-classique, qui traite simultanément des deux aspects, même si la dimension comportement (confiné à la rationalité d'application de calculs parfaitement informés) est très pauvre. Néanmoins il existe dans ce modèle une analyse et de la rationalité et bien sûr de la coordination d'ensemble (le marché concurrentiel à l'équilibre). Malgré cette "perfection formelle" (et toutes les conséquences normatives que l'on en a pourtant tiré) ce modèle a peu d'utilité pour instrumentaliser les lois sur la concurrence ⁹⁵;

- en matière d'alternative nous souhaitons ici proposer l'analyse de Richardson, dans la filiation marshallienne. Introduire le principe de rivalité comme fondement de l'analyse de la concurrence, c'est implicitement admettre que les concurrents ne manifestent pas la même habilité concurrentielle. Or celle-ci comme le soulignent Richardson, ou même Copeland (1958, cité par Mac Nulty, 1968), s'appuie grandement sur des compétences de négociation , d'arrangements, permettant à l'entreprise des traitements préférentiels de la part de ses clients, ses fournisseurs, ses partenaires financiers, voire même administratifs. Ceci n'a de sens (d'expliquer ainsi le comportement concurrentiel) que par rapport à un modèle initial non seulement d'inégale répartition de l'information mais d'incertitude renouvelée des structures de l'économie de marché. On a donc ici un lien entre rationalité concurrentielle (comportement) et structure des marchés concurrentiels (répartition de l'information et information non absolue) .C'est la force du travail de Richardson, d'offrir un lien entre ces deux dimensions. En effet, cet auteur s'attache à comprendre la coordination d'ensemble du système économique conçue

⁹⁵ les alternatives en matière de concurrence imparfaite vont, avec l'introduction du petit nombre de concurrents, des barrières à l'entrée, des stratégies de différenciation ou de contrôle informationnel, intervenir comme des prolongements du précédent modèle vers plus de réalité. Cependant elles le feront dans le sens soit d'une acceptation de certaines structures, soit sur l'explication des attitudes et des conséquences des comportements d'agents, mais pas dans une vision d'ensemble.

comme l'*interdépendance structurelle d'agents marqués par une répartition inégale de l'information* (quand elle existe) et des *comportements* de recherche de l'information répondant aux objectifs de réduction de l'incertitude et de stabilisation, dans le temps, des actions des participants au marché. Son analyse de l'organisation de l'industrie et de la rationalité "coopérative" des agents va dans le même sens (Richardson, 1972).

Pour le régulateur la conséquence de cette analyse, c'est l'abandon du primat de l'indépendance et de la transparence, et la prise de conscience de la nécessité de maintenir une certaine incertitude pour que l'économie de marché puisse exister. De plus le régulateur est amené à accepter des comportements d'échange et de partage d'information, dans la mesure où ils laissent une liberté d'action aux agents, et l'émergence de codes de comportement, de coutumes ou d'arrangements des transactions ne correspondant pas au schéma standard. La concurrence en ressort ni plus ni moins parfaite, ce qui n'a pas de sens, mais plus ou moins intense.

L'intérêt du marché des télécommunications c'est qu'il fournit, dans la réalité, un cas d'école : le passage d'un "avant" à un "après" l'introduction du marché. La particularité de cette industrie c'est qu' "avant le marché" ce n'est pas l'ignorance mais une organisation particulière : le monopole public.

Les éléments précédents nous conduisent à insister sur l'inexistence d'un optimum en matière de régulation concurrentielle (notamment déterminé sur la stricte base d'une perfection de l'alignement des prix aux coûts) et la nécessité d'un savant dosage, parfaitement évolutif. La concurrence ne s'analyse pas une fois pour toutes mais connaît des modifications, parfois en raison d'un environnement extérieur aux entreprises qui changerait, mais plutôt comme la conséquence de leurs décisions interdépendantes. De plus ce retour aux conceptions fondamentales du fonctionnement de marché nous indique que les objectifs de diminution des prix, de stimulation de l'innovation et de la qualité qui sont l'appanage des premières étapes de la concurrence, ne passent pas forcément par la mise en place de "coûts vrais". Enfin, transformer un monopole régulé en un marché concurrentiel n'entraîne pas forcément une amélioration du bien-être collectif dans la mesure où il existe une grande diversité des marchés et des conditions concurrentielles⁹⁶. C'est là, justement, que doit se situer le rôle du régulateur. Il ne peut pas se limiter à l'obtention de certains critères liés à des analyses finalement très particulières de la concurrence (comme l'égalisation des prix aux coûts marginaux, le nombre très important de participants au marché, etc...)⁹⁷.

⁹⁶ Il convient par exemple d'être très vigilant au sujet de la définition du service universel qui doit pouvoir évoluer avec les innovations technologiques.

⁹⁷Vickers souligne à ce propos la contradiction qui risque de se

III DISCUSSION DE CERTAINS ASPECTS MAJEURS DE LA DÉRÉGLEMENTATION

Rappelons tout d'abord que la recherche d'une simple efficacité allocative aurait pu conduire à la décision de séparer la gestion de l'infrastructure du réseau de celle des services, mettant les différents concurrents en situation de plus grande égalité quant à leurs coûts de connexion. La dérégulation en France n'a pas opté pour un tel "démembrement" de l'opérateur historique. Il aurait certainement facilité la tâche de l'économiste mais au risque d'une perte brutale d'efficacité productive (et d'une incompréhension sociale). Celle-ci pourtant se trouve aujourd'hui menacée par la recherche de suppression des subventions croisées que l'intégration verticale de l'opérateur historique autorisait jusqu'à présent. Ce simple constat montre à quel point la position du régulateur n'est pas simple entre contraintes de nature économique, interprétation de ces contraintes et prise en compte de facteurs sociaux. Cette prise en compte peut ainsi mener à des attitudes parfois contradictoires.

III1 Structure ou comportement ?

En référence au point II, nous allons tout d'abord tenter d'analyser si la dérégulation s'opère plutôt par action sur la structure du secteur ou sur le comportement des agents.

Il est clair que l'ouverture à la concurrence, en augmentant le nombre de participants au marché, a une action directe sur la structure de l'industrie. Mais par ailleurs l'ensemble des analyses s'attachent plutôt à décrire les évolutions comportementales que cette ouverture a entraînées. Jean-Michel Hubert, président de l'ART, souligne ainsi que la concurrence a d'ores et déjà produit de nouveaux comportements, non seulement de la part des consommateurs devenus plus exigeants mais aussi des entreprises : "Companies had to anticipate the scheduled liberalization : this has obliged them to cost reductions, productivity improvements and client-oriented strategies" (Hubert, Oct. 1997). Ce constat nous semble fondamental dans la mesure où

produire en termes d'efficacité de l'intervention publique : un nouvel entrant conduira en principe à une baisse du prix moyen, mais en même temps cette efficacité allocative (au sens où elle représente un 'plus' pour le consommateur) est compensée par une inefficacité productive : celle qu'une perte du volume d'affaires traité par la firme dominante entraînera en matière d'économies d'échelle ou de variété (cas d'école où le marché ne grandit pas mais est simplement re-réparti) (Vickers, 1995, p14).

il accorde, ce qui est tout à fait conforme à l'analyse de Richardson, un poids déterminant aux anticipations des agents. Ce que l'on peut aussi constater c'est la baisse des prix de la téléphonie mobile (on ne parle pas de coûts, vrais ou faux...) et le poids du benchmark dans la modification des tarifs de France Télécom. Les stratégies ont changé, accentuant la séparation des marchés et donc la recherche de positions stabilisées de la part des opérateurs, comme le montre la diversité des menus tarifaires (Encaoua et Flochel, 1997, p. 260). Cette diversité a même une conséquence importante en ce qu'elle disperse l'information. Eléments qui, encore une fois, valident l'analyse richardsonienne. Du point de vue de la surveillance exercée par les autorités concurrentielles, ce sont essentiellement les risques "comportementaux" d'abus de position dominante (situés lors de l'accès au réseau) et de collusion (entre concurrents quand le marché atteindra une plus grande maturité) qui sont mentionnés (Encaoua et Flochel, 1997, p.264). Néanmoins, cet aspect de la régulation n'est pas unique et nous verrons dans les analyses de la vérité des coûts et de la mise en place de l'ART, que la régulation s'opère, comme nous l'avions suggéré en II, en agissant à la fois sur les comportements et sur les structures du marché.

III2 La question de la vérité des coûts

La loi ne stipule pas les modalités pratiques de la tarification de l'interconnexion, c'est à l'ART d'approuver ou non les prix proposés. La volonté clairement affichée est celle de l'obtention d'un catalogue de prix d'interconnexion, que l'opérateur puissant (et pour l'instant uniquement France Télécom) se doit de publier, reflétant au plus près la vérité des coûts. J.M. Hubert considère ainsi qu'aujourd'hui "The reference offer now encompasses a wide array of cost-based interconnection services..." (Hubert, Sept. 97). Ceci est le résultat des méthodes d'analyse des coûts mises en place (négociation entre l'opérateur historique et l'ART, approche comptable et benchmark).

Le problème est ici posé, non pas par la diffusion du catalogue de prix (bien que la négociation entre opérateurs ait pu constituer un autre moyen d'établissement des prix d'interconnexion, il est clair qu'en l'absence de concurrents de même puissance elle n'aurait pu être "loyale") mais plutôt bien sûr par la volonté que ces prix soient des coûts vrais de production. Au-delà des difficultés d'évaluation (clairement exposées, ainsi que les modèles de calcul possibles, par Encaoua et Flochel, 1997) c'est bien le principe qui est discutable.

Ce principe ne correspond pas aux pratiques concurrentielles des marchés. Ceci apparaît d'ailleurs implicitement dans un autre discours du président de l'ART

soulignant que la nécessité "...to provide interconnection with their networks [the historical operators] at fair and competitive conditions is the most important"(Oct. 97). Or, en quoi des conditions concurrentielles loyales imposent-elles la révélation de la vérité des coûts ?

L'ensemble des manuels standards s'attache encore à comprendre le modèle concurrentiel comme celui où "...all sellers of a good are assumed already to know the minimum cost of production". (Vickers, 1995, p.12). Vouloir aujourd'hui introduire le marché en imposant la vérité des coûts c'est en fait tacitement se replacer dans le contexte de la concurrence parfaite, sans laisser au marché son rôle. Les firmes apprennent, avec le processus collectif et temporel de concurrence, ce que sont leurs coûts. Quant à la connaissance présumée des coûts les plus bas auxquels la production peut être réalisée par les agents du marché "yet this knowledge which is assumed to be given to begin with is one of the main points where it is only through the process of competition that the facts will be discovered" (Hayek, 1946, p.96). Comme le souligne Mac Nulty, accorder aux coûts de production le primat de la régulation des prix laisse ouverte la question de savoir ce qui régule les coûts. Or, même dans le modèle de concurrence parfaite, où la fonction de production est supposée correspondre à celle de la minimisation des coûts, cette tendance (à la minimisation) n'est pas clairement expliquée (Mac Nulty, 1968).

Par ailleurs le problème de la vérité des coûts, et de la demande en la matière faite par l'ART, tient au caractère illusoire de vouloir trouver le "prix naturel" de l'interconnexion, comme si le marché avait les propriétés de gravitation que lui prêtait Adam Smith et ferait à terme graviter les prix réels autour de ces prix naturels. En fait, "The only thing that outsiders can perceive is whether or not the difference between revenues and costs are lower or higher in one enterprise than in another that produces the same good; this observations can be inferred by making comparisons with the performance of other enterprises within the same sector" (Brenner, 1987,p. 14-15). Cette position va dans le sens d'une atténuation de la demande de coûts vrais au profit de l'observation des coûts pratiqués par les autres opérateurs nationaux placés dans le même type de situation. L'auteur souligne en outre l'énorme difficulté à évaluer correctement les coûts qui sont dépendants de l'évaluation humaine, de la pratique comptable, des catégories comptables, etc... ..."But more to the point is the fact that although one may calculate what a cost is... no one knows what a cost ought to be" (Henry Ford,1923, P146-7, cité par Brenner, 1987, p. 16).

L'ART propose ainsi d'offrir, en initiation du marché, ce qui pourrait être défini par sa dynamique propre. L'attitude retenue est donc celle qui consiste à dire "puisque'il

n'y a pas de marché, faisons "comme si", comme si les coûts étaient révélés. Ceci, paradoxalement, nie le fonctionnement du marché. Cette vérité des coûts que l'on impose afin de fournir un raccourci au fonctionnement du marché est bien sûr attachée au mythe de la transparence de l'information qui fonde la dérégulation. Or cette transparence ne doit pas être confondue avec la mission de l'ART qui, comme le souligne son Président, "yes, it is for us the main issue : to contribute to the visibility of the market" (Hubert, Oct. 1997). Or, la visibilité n'est pas la transparence. Pour l'instant la méthode des coûts moyens incrémentaux de long terme retenue par l'ART pour la détermination des *coûts* vrais d'interconnexion n'est pas encore mise en pratique. Jusqu'à 1999, seuls les *prix* d'interconnexion sont donc « vrais ». Ils sont fournis par France Télécom et validés par un audit comptable externe. Ils correspondent au choix stratégique de l'opérateur de ne pas publier de prix d'interconnexion qui, trop élevés, inciteraient ses concurrents à la multiplication des réseaux alternatifs. Les charges d'interconnexion, comme le rappellent Encaoua et Flochel (1997, p.261), sont bornées par des valeurs qui, trop élevées constitueraient des (trop évidentes) barrières à l'entrée et inciteraient au contournement de l'infrastructure en place, et qui, trop faibles, permettraient notamment l'entrée de concurrents inefficaces.

III2 L'autorité de régulation/dérégulation

L'ART est présentée par son Président comme "a new paradigm for regulation"(Hubert, Sept. 97) du fait de sa double indépendance : vis à vis à la fois de l'Etat et des participants au marché. Dans la pratique son pouvoir important est limité d'une part par ce qui reste des prérogatives ministérielles (l'octroi des licences en matière de téléphonie fixe demeure décision du ministère) et d'autre part, par le caractère peut-être transitoire de son existence. Nous aborderons successivement les questions du statut de l'ART et de sa durée de vie.

La mission de l'ART est double, à la fois économique et sociale. Elle doit instaurer et surveiller le maintien d'une concurrence loyale dans le secteur des télécommunications ; elle doit d'autre part garantir la permanence de l'offre d'un service universel de téléphonie (cf Loi de Réglementation des télécommunications n°96-659 du 26 juillet 1996, Journal Officiel). Son mode de fonctionnement reste quelque peu vague : elle semble plutôt mimer le marché au sens où tout en souhaitant l'instaurer, elle fournit d'emblée certains de ses résultats. Elle est en même temps une autorité supérieure garante de l'allocation optimale et de la bonne circulation de l'information... comme un commissaire-priseur sur un marché neo-classique ! L'ART serait donc là pour corriger les défaillances (notamment informationnelles) du marché et faire aboutir

à la solution optimale d'équilibre. Parallèlement la confrontation permanente avec la réalité des entreprises du marché conduit cette institution à des pratiques moins abstraites (telles que la recherche d'informations par le benchmark, la recherche de négociations pour résoudre les conflits, etc...). Il nous paraît ainsi plus utile d'analyser le rôle de l'ART comme celui d'un véritable accompagnateur du fonctionnement marchand plutôt que comme un "apprenti-marché". Au-delà du contrôle, sa fonction est celle d'une intermédiation économique, tout à fait utile au fonctionnement de ce marché. De plus, son rôle en matière de surveillance "sociale" du fonctionnement du marché est vital⁹⁸.

En ce qui concerne la durée de vie de l'instance de régulation, un certain nombre de facteurs interviennent :

- si le rôle de l'ART, après avoir "mis en place" le marché, se limite à celui d'arbitre des conflits, on ne voit pas pourquoi elle ne se confondrait pas dès lors avec les autorités concurrentielles ;

- de même si, comme le rappelle son Président, "so, initiative -- rather than regulation-- will shape the French market of tomorrow" (Hubert, Sept. 97), sa durée de vie ne peut être que transitoire, même si des frictions dans la réalisation des programmes retardent cette échéance : "there are governments, there are regulators, there are operators. But on some markets you also find lawyers. And, sometimes, agendas do not resist to lawyers" (Hubert, Oct. 97).

Ceci n'est pas notre conception. Tout d'abord pour une raison logique : si l'opérateur historique devenait une firme totalement privée, l'ART pourrait peut-être se confondre avec le Conseil de la Concurrence. Mais le fait que l'opérateur principal soit une entreprise qui demeurera propriété de l'Etat à majorité de son capital implique l'indépendance et donc le maintien d'une autorité spécifique. De plus, contrairement à la volonté du président de l'ART "to ensure that 1998 would not spell "slow motion" but mark a "running-start" for competition" (Hubert, Sept.1997), nous pensons avec Hayek : "It is only in a market where adaptation is slow compared with the rate of change that

⁹⁸ Certains auteurs considèrent en effet aujourd'hui que le service universel pourrait devenir un instrument d'équité sociale, permettant la satisfaction simultanée de deux objectifs : la séparation de la question du service universel de celle de la concurrence sur le marché (les paiements des ménages à plus forte disposition à payer compensant ceux des ménages dont la demande est plus élastique, ce qui garantirait l'indépendance de la gestion du service universel) et une amélioration de l'équité sociale (Encaoua et Flochel, 1997). L'ART est l'institution qui peut émettre un avis véritablement fondé sur ce sujet.

the process of competition is in continuous operation. And though the reason why adaptation is slow may be that competition is weak, e.g., because there are special obstacles to entry into the trade, or because of some other factors of the character of natural monopolies, slow adaptation does by no means necessarily mean weak competition." (Hayek, 1946, p.103). De plus la permanence d'une structure de régulation est nécessaire : "Retraints are no doubt bad, because freedom is good ; but although customs, conventions, and the laws themselves restrict freedom, they nonetheless constitute at worst a very necessary evil" (Richardson, 1960, p. 69). Ceci conforte la position d'O'Driscoll et Rizzo pour qui les conventions, les institutions sont les garantes du fonctionnement d'une économie où l'incertitude domine (O'Driscoll et Rizzo, 1996). L'ART a donc un devoir d'existence qui s'inscrit dans la durée.

CONCLUSION

Les questions relatives aux conséquences et à l'évaluation des pratiques concurrentielles mises en place, n'ont pu être traitées ici. Elles témoignent néanmoins de la vivacité du débat animant la déréglementation des télécommunications en France. Notre propos s'est essentiellement attaché à comprendre le fonctionnement de marché auxquels les autorités de régulation font référence. Comme nous avons tenté de le montrer, l'introduction du marché dans ce secteur consiste en la mise en place d'arrangements institutionnels nouveaux. Ceci soulève des questions théoriques auxquelles nous avons voulu apporter une contribution en soulignant l'inexistence d'une optimalité en matière de concurrence, la nécessaire prise en compte des facteurs informationnels et dynamiques à tout analyse de marché, et le travail qu'il reste à fournir en matière d'analyse des modes spécifiques de coordination des marchés.

BIBLIOGRAPHIE

R. Arena et C. Charbit (1998) "Marshall, Andrews and Richardson on Markets : an Interpretation", in N.J. Foss and B.J. Loasby (eds) *Economic Organization, Capabilities and Co-ordination, Essays in Honour of G.B. Richardson*, Routledge, London

P.W.S. Andrews (1951) "Industrial Analysis in Economics - with especial reference to Marshallian Doctrine" in T. Wilson and P. Andrews (eds) *Oxford Studies in the Price Mechanism*, Clarendon Press, Oxford

P.W.S. Andrews (1964) *On Competition in Economic Theory*, Mac Millan and C° Ltd, London

R. Brenner (1987), *Rivalry : in Business, Science, among Nations*, Cambridge University Press

M.A. Copeland (1958), "Institutionalism and Welfare Economics", *American Economic Review*, XLVIII, 13, March

D. Encaoua et L. Flochel (1997), "La tarification : du monopole à la concurrence régulée", *L'actualité juridique : Droit Administratif*, 20 Mars

H. Ford (1923), *My Life and Work*, New York, Doubleday.

J. Gabszewicz (1994) *La concurrence imparfaite*, in Repères - La Découverte, Paris

M. Glais et P. Laurent (1983) *Traité d'économie et de droit de la concurrence*, PUF, Paris

F. A. Hayek (1945) "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review* n°35, 519-30.

F. A. Hayek (1946) "The Meaning of Competition" in F. Hayek, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago, 1948.

J.-M. Hubert (1997) "Opening the French Market to Competition : Myth versus Facts", discours du Président de l'ART au *Center For Strategic and International Studies*, Washington, Etats-Unis; Septembre

J.-M. Hubert (1997) "The changing role of government in the marketplace", *IIC'97 Sydney Conference*, Australie, Octobre

I. Kirzner (1992) *The Meaning of Market Process*, Routledge, London

Loi de Réglementation des télécommunications (1996) n°96-659 du 26 juillet 1996, Journal Officiel

P.J. Mac Nulty (1968) "Economic Theory and the Meaning of Competition", *Quarterly Journal of Economics*, 82, 639-56

G.P. O'Driscoll and M.J. Rizzo (1996) *The Economics of Time and Ignorance*, Routledge, New York (first published in 1985)

L.J. Perl (1986) "The Consequences of Cost-Based Telephone Pricing" in *Telecommunications and Equity : Policy Research Issues*, J. Miller (ed) North Holland - Elsevier Science Publishers B. V.

G.B. Richardson (1959) "Equilibrium Expectations and Information", *Economic Journal* 274 - Vol LXIX, Juin

G.B. Richardson (1960) *Information and Investment : A study in the Working of the Competitive Economy*, (re-edited in 1990), Oxford University Press

G.B. Richardson (1972) "The Organization of Industry", *Economic Journal*, 82

P. Solal (1997) "Procédure de découverte, sélection naturelle et coordination des activités industrielles", *Revue d'Economie Politique* 107 (5) Sept.-Oct. pp 671-94

J. Vickers (1995) "Concepts of Competition", *Oxford Economic Papers*, 47 pp1-23