Présentation

Patrice FLICHY
Etienne TURPIN

La disparition des monopoles en Europe en 1998 n'abolira pas la nécessité de règles organisant l'activité dans les télécommunications. Comme le fait remarquer Alfred Kahn dans ce numéro, le rôle du régulateur s'intensifiera pendant une période de transition dont la durée est encore indéterminée. C'est pourquoi la question de la régulation se trouve au cœur du dossier que *Réseaux* consacre à l'économie des télécommunications. D'autres articles qui examinent les stratégies des entreprises du secteur complètent ce dossier.

En premier lieu, Jean-Jacques Laffont, qui est l'un des principaux théoriciens de la nouvelle économie industrielle, amorce une réflexion sur les difficultés de mise en œuvre de nouvelles formes de régulation. En effet, si la théorie a mis en lumière la possibilité de mettre en place des instruments plus performants, elle n'a pas analysé avec assez de conséquence la plage d'arbitraire que ces nouveaux instruments donnaient aux politiques ou aux agences qui en dépendent. La sophistication des instruments peut en effet engendrer leur manipulation au profit d'intérêts privés ou de majorités temporaires. Il ne s'agit donc plus, comme la théorie économique récente l'envisageait, de trouver par des règles, établies par l'agence ou par la loi, le meilleur compromis entre incitation à l'effort et sélection de l'entreprise performante d'une part et production et qualité optimale d'autre part, mais d'établir à un niveau supérieur, celui des règles constitutionnelles, un arbitrage entre efficacité économique et licence accordée au politique.

A ce premier article répond celui d'un des pères de la déréglementation aérienne aux Etats-Unis, Alfred Kahn. Celui-ci insiste sur la spécificité des réseaux de télécommunication et dénonce les politiques menées par certains régulateurs qui font de la concurrence l'unique principe de la nouvelle organisation des télécommunications. L'objectif du régulateur doit être au contraire d'atteindre la meilleure efficacité économique et donc une diminution du prix des services. Cet objectif ne peut être atteint que si on laisse au marché le soin de déterminer les concurrents qui méritent de survivre. Si le régulateur doit veiller à ce que la charge du réseau d'accès soit répartie de façon égalitaire entre l'opérateur historique et ses concurrents, il doit aussi à l'inverse éviter tout dispositif qui protégerait artificiellement les nouveaux entrants.

Eli Noam prophétise la fin du réseau public. A partir d'une analyse historique du concept de « *common carriage* », il montre que l'attribut essentiel de celui-ci, la non-discrimination des usages et des clients, est condamné à disparaître. Les mécanismes de la concurrence une fois en marche, les intégrateurs de système prendront le pouvoir et étendront leur contrôle en amont sur les réseaux. Le réseau public *(common carriage)* ne pourra alors qu'éclater au profit d'une offre multiple et différenciée, exploitant toutes les ressources économiques de la discrimination.

Cette nouvelle vision des télécommunications dans laquelle la communication interpersonnelle universelle perd du terrain par rapport à une communication télématique éclatée est également celle de Laurent Gille. Celui-ci estime que dans cette nouvelle configuration, le cœur de l'activité des opérateurs n'est plus dans la construction et l'exploitation des infrastructures, mais dans la gestion commerciale. On assiste donc à un déplacement de la valeur ajoutée. Ainsi des nouveaux opérateurs qui ont des structures financières très déséquilibrées continuent à trouver des soutiens financiers parce qu'ils possèdent un fonds de commerce de grande valeur.

Comme on l'a déjà noté, les nouvelles politiques de réglementation invoquent toujours l'efficacité économique et l'intérêt du consommateur. Quand la politique réglementaire a subi plusieurs modifications importantes, il est intéressant d'examiner les liens qui existent entre indicateurs économiques et décisions politiques. Jérôme Perani montre dans le cas de la télévision par câble que le *Cable Act* de 1984 a entraîné une forte croissance du pouvoir de marché des opérateurs. La nouvelle législation de 1992 a eu pour objectif de modifier cet état de chose.

Les articles suivants mettent l'accent sur les stratégies d'entreprise. Etienne Turpin replace les formes principales de la concurrence dans le cadre de la théorie des jeux dont il fournit une présentation attractive. Il en déduit une typologie fondée sur la volonté des acteurs de jouer en premier ou en second. Il propose alors une grille de lecture de quelques choix stratégiques proposés à l'opérateur dominant, tels que désendettement, investissement dans la fibre optique, rééquilibrage et options tarifaires. Il s'interroge également sur l'émergence de la coopération dans une relation concurrentielle s'étalant sur la durée et met en cause les idées reçues sur le lien entre l'intensité de la concurrence et le nombre de compétiteurs.

Laurent Benzoni revient sur la dualité marché-hiérarchie et les conditions qui favorisent l'émergence de l'un ou l'autre. Il insiste en particulier sur l'importance des actifs spécifiques dans l'apparition de formes d'intégration. Celles-ci constituent en fait un continuum qui, de la relation la plus lâche à la plus étroite, comporte comme principaux jalons la concertation existante, le partenariat, les joint-ventures et la participation directe. Puis il applique ces analyses aux relations passées et actuelles entre opérateurs et équipementiers dans les télécommunications. Les remous qui affectent aujourd'hui le secteur ne modifient pas selon lui fondamentalement les relations privilégiées entre opérateurs et équipementiers dont la grande stabilité est liée à la nature spécifique des équipements de communication publique, maillons essentiels d'un réseau au sein duquel ils doivent interopérer. Si les formes les plus rigides d'intégration verticale sont remises en cause dans leur sanctuaire, les Etats-Unis, par les récentes décisions du président d'ATT, l'avenir ne peut donc être, pour cet auteur, à la disparition totale des liens verticaux.

On trouvera enfin dans ce dossier une réflexion sur les politiques de Recherche-Développement. On sait que les hommes politiques, comme la plupart des économistes, reconnaissent à la suite de Schumpeter que le marché ne fournit pas ici les incitations suffisantes et qu'il engendre des duplications d'effort. Remédier à ces dysfonctionnements dans le domaine des télécommunications était évidemment le but d'un programme européen tel que RACE qui créait et soutenait des structures coopératives de R&D. Godefroy Dang Nguyen montre cependant que, malgré ces intentions louables, les problèmes de coordination n'ont pu être surmontés et que, là aussi, les politiques publiques doivent être évaluées à l'aune de l'efficacité économique. En définitive, l'auteur semble penser, à l'instar de Krugman à propos du commerce mondial, que le laissez-faire n'est pas une bonne solution, mais que c'est cependant la moins mauvaise.

A côté du dossier thématique, on trouvera un article de John Law et Anne-Marie Mol qui prolonge le dossier du numéro précédent sur la façon dont un fait scientifique peut être conçu différemment selon les contextes. Enfin deux articles traitent de la télévision. François Jost élabore une typologie des formes d'émission pour rendre compte des rapports entre fiction et réalité. Marie-Françoise Levy étudie la manière dont la télévision française a parlé de la famille, de ses mutations et de ses secrets.