



Documents de travail du Département des Affaires
économiques de l'OCDE No. 473

Concurrence
sur les marchés de produits
et performance économique
en France

Jens Høj,
Michael Wise

<https://dx.doi.org/10.1787/278718121346>

Non classifié

ECO/WKP(2006)1



Organisation de Coopération et de Développement Economiques
Organisation for Economic Co-operation and Development

20-Mar-2006

Français - Or. Anglais

DEPARTEMENT DES AFFAIRES ECONOMIQUES

Annule & remplace le même document du 04 janvier 2006

CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS DE PRODUITS ET PERFORMANCE ÉCONOMIQUE EN FRANCE

DOCUMENTS DE TRAVAIL DU DÉPARTEMENT DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES N° 473

**Par
Jens Høj et Michael Wise**

Dans la version antérieure de ce Document de travail, le graphique 3 contient une légende erronée.

Les Documents de travail du Département des Affaires économiques sont disponibles sur notre site
Internet: www.oecd.org/eco-fr

JT03205989

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine
Complete document available on OLIS in its original format

**ECO/WKP(2006)1
Non classifié**

Français - Or. Anglais

RÉSUMÉ

CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS DE PRODUITS ET PERFORMANCE ÉCONOMIQUE EN FRANCE

La croissance économique française sur la dernière décennie s'est avérée insuffisante pour résorber un taux de chômage élevé et persistant. Les études et comparaisons internationales disponibles suggèrent qu'un renforcement du degré de concurrence permettrait d'améliorer significativement la performance économique. La France n'est plus loin de la meilleure pratique pour ce qui est de la réforme de la politique de la concurrence. Pourtant, d'autres considérations de politique économique font souvent obstacle à l'émergence d'une véritable concurrence. Des pressions concurrentielles relativement faibles prévalent dans plusieurs secteurs, notamment les secteurs de services abrités. Les restrictions à la concurrence réduisent la croissance de la production et freinent la création d'emplois dans les secteurs réglementés. L'action des pouvoirs publics doit pondérer davantage le bien-être global des consommateurs face à l'opposition des groupes d'intérêt spéciaux de taille relativement restreinte mais très actifs. Le présent chapitre passe en revue les réformes qui renforceraient la concurrence en : i) consolidant les institutions et en clarifiant mieux les responsabilités de la mise en œuvre de la concurrence ; ii) donnant aux autorités sectorielles de réglementation une plus grande compétence pour l'amélioration de l'accès non discriminatoire des tiers et d'autres aspects de la concurrence dans les industries de réseau ; iii) abolissant les réglementations trop contraignantes dans le secteur de la distribution ; et iv) supprimant la protection inutile dans certains services professionnels.

Ce Document de travail se rapporte à l'Étude économique de l'OCDE de la France 2005 (www.oecd.org/eco/etudes/france).

Classification JEL : K21, L11, L16, L33, L43, L81, L9

Mots clés : France, productivité et croissance, concurrence sur le marché des biens, droit de la concurrence, réforme structurelle, vente au détail, industries de réseaux

Aussi disponible en anglais sous le titre :

« Product market competition and economic performance in France »

Copyright : OECD 2005

Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de ce document doit être adressée au :

Chef du Service des publications de l'OCDE, 2, rue André Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

TABLE DES MATIÈRES

CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS DE PRODUITS ET PERFORMANCE ÉCONOMIQUE.....	5
Performance macroéconomique et indicateurs de la concurrence.....	8
Les secteurs intérieurs protégés ont pesé sur les résultats économiques	8
Droit de la concurrence	15
Propriété publique	17
Analyse sectorielle	20
Services professionnels.....	20
Distribution de détail	22
Industries de réseau	28
Effets macroéconomiques de la réforme de la réglementation	42
Évaluation globale et possibilités de nouvelles mesures.....	45
ANNEXE : LE MARCHÉ DE LA TÉLÉVISION PAR CABLE EN FRANCE	47
Bibliographie.....	48

Tableaux

Tableau 1. Production, emploi et productivité	9
Tableau 2. Effets potentiels de nouvelles réformes de la réglementation en France.....	43
Tableau 3. Hypothèses et effets des réformes proconcurrentielles de la réglementation dans certains secteurs.....	44

Figures

Graphique 1. Évolution de la réglementation des marchés de produits	7
Graphique 2. Chiffre d'affaires des filiales étrangères dans le secteur manufacturier et les services, années 90.....	10
Graphique 3. Ventilation des restrictions à l'IDE, par type, 1998-2000.....	10
Graphique 4. Réforme de la réglementation dans le secteur non manufacturier, 1990-1998	11
Graphique 5. TIC : Investissement, diffusion et contribution à la croissance.....	14
Graphique 6. Marges bénéficiaires dans le secteur industriel en France et dans les pays de l'OCDE.....	15
Graphique 7. Taille relative du secteur des entreprises publiques	18
Graphique 8. Réglementation des services professionnels dans l'UE	21
Graphique 9. Prix alimentaires en France et dans l'UE	27
Graphique 10. Part et croissance de l'emploi dans le secteur de la distribution	27
Graphique 11. Utilisation moyenne des capacités de production dans le secteur de l'électricité	29
Graphique 12. Tarifs de l'électricité hors taxes en Europe	31
Graphique 13. Tarifs du gaz hors taxes en Europe.....	34
Graphique 14. Pénétration et tarifs du haut débit dans les pays de l'OCDE.....	36
Graphique 15. Tarifs des télécommunications dans les pays de l'OCDE.....	37

Encadrés

Encadré 1. Politique de la concurrence et mise en oeuvre	16
Encadré 2. Réglementation du secteur de la distribution en France.....	23
Encadré 3. Négociations dans le secteur de la distribution et rôle des marges arrière	25
Encadré 4. Le marché français de l'électricité	30
Encadré 5. Résistance à la libéralisation des marchés de l'énergie.....	32
Encadré 6. Aides financières fournies à France Télécom	38
Encadré 7. Contrats de téléphonie mobile.....	39
Encadré 8. Résumé des recommandations	45

CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS DE PRODUITS ET PERFORMANCE ÉCONOMIQUE EN FRANCE

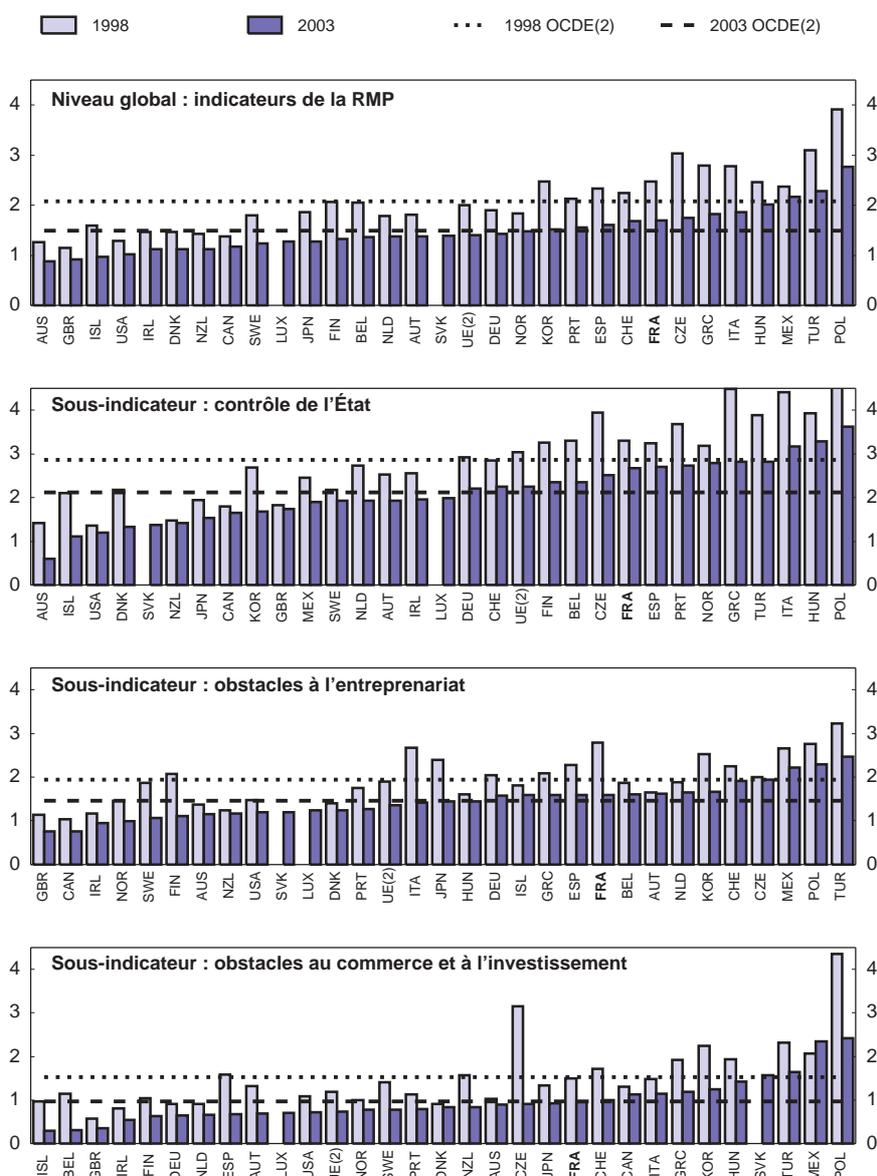
Jens Høj et Michael Wise¹

1. La productivité du travail en France atteint des niveaux parmi les plus élevés de la zone de l'OCDE. Cependant, cette forte productivité s'explique en partie par un taux beaucoup plus faible d'utilisation de la main-d'œuvre - en particulier des travailleurs peu qualifiés - alors que plusieurs autres pays de l'OCDE enregistrent la même productivité globale élevée en employant une part bien plus importante de la population active. Le chômage reste trop important et est pour une large part d'origine structurelle. Pour accroître l'utilisation de la main-d'œuvre tout en maintenant une forte productivité, des réformes s'imposent sur les marchés du travail et des produits. L'Étude de l'OCDE sur la croissance et d'autres travaux empiriques ont montré que l'existence de pressions concurrentielles est de nature à stimuler la progression de la productivité, notamment par le biais de l'activité d'innovation. En outre, la réforme des marchés de produits peut aussi directement contribuer à la croissance de l'emploi². Ainsi, un renforcement de la concurrence sur ces marchés pourrait faciliter le maintien des résultats en matière de productivité, même si une plus forte croissance augmente le taux d'emploi des travailleurs peu qualifiés. Le même processus contribue aussi à soutenir le secteur exposé à la concurrence internationale. Naturellement, une croissance soutenue est le fruit de l'interaction d'un large éventail de politiques. Le présent chapitre examine les possibilités de réformes sur les marchés de produits propres à accroître la concurrence en France, les autres politiques, notamment les politiques du marché du travail étant analysées dans les autres chapitres³.

-
1. Ce travail a été initialement réalisé pour l'*Étude économique de l'OCDE* sur la France publiée en septembre 2005 sous l'autorité du Comité d'examen des situations économiques et des problèmes de développement de l'OCDE. Jens Høj est économiste du Département économique de l'OCDE et Michael Wise est Administrateur principal à la Division de la Concurrence du Département des Affaires financières et des Entreprises. Les auteurs sont redevables à Jorgen Elmeskov, Mike Feiner, Val Koromzay, Andrew Dean, Maria Maher, Giuseppe Nicoletti, Willi Leibfritz, Paul O'Brien et Stéphanie Jamet ainsi que d'autres collègues du Département économique de l'OCDE pour leurs commentaires utiles reçus. Roselyne Jamin et Nadine Dufour doivent aussi être particulièrement remerciées pour leur excellent travail technique et de secrétariat.
 2. Bayoumi *et al.* (2004) estiment que les différences en matière de concurrence peuvent représenter plus de la moitié de l'écart actuel du PIB par habitant entre la zone euro et les États-Unis.
 3. Il y a toutefois d'importantes interactions entre ces politiques. Par exemple, les réformes des marchés de produits augmentent vraisemblablement la rentabilité des compétences, les bénéficiant devenant plus sensibles aux considérations de coûts (Guadalupe, 2004). Cependant, le système français d'extension automatique des conventions salariales pourrait empêcher que ces liens de cause à effet se concrétisent. Ebel et Haefke (2004) estiment qu'en combinant la libéralisation avec un effort de plus grande décentralisation du système de détermination des salaires le chômage pourrait reculer d'un tiers dans l'Union européenne.

2. En France, les politiques visant à encourager la concurrence commencent à avoir une incidence importante sur la situation des entreprises, mais elles ont souvent été mises en œuvre plus tard que dans les autres pays européens et ont, à plusieurs reprises, été subordonnées à d'autres préoccupations. Au cours de la dernière décennie, les marchés de produits ont fait l'objet de larges réformes, mais compte tenu des réformes de grande ampleur mises aussi en œuvre dans les autres pays, les marchés français restent relativement réglementés, même si le niveau de réglementation s'est rapproché du moyen de l'OCDE. En particulier, le contrôle de l'État sur les activités du secteur des entreprises est encore relativement lourd et les obstacles à l'entrée sont toujours plus marqués que dans les pays les plus performants (graphique 1).

3. Le présent chapitre commence par un bref examen des résultats de croissance durant la dernière décennie et de leurs liens éventuels avec l'état de la concurrence, puis passe en revue les indicateurs de la concurrence sur les marchés de produits, afin de déterminer la vigueur des pressions concurrentielles. Cette analyse est suivie d'une évaluation du cadre général de mise en œuvre du droit de la concurrence et de son rôle dans la promotion de celle-ci. Plusieurs secteurs où on peut s'attendre que les politiques réglementaires entravant la concurrence aient une incidence globale particulièrement importante sont étudiés. Le chapitre se termine par des recommandations pour de nouvelles réformes de la réglementation propres à intensifier la concurrence ainsi que par des estimations de leurs effets éventuels sur les résultats macroéconomiques.

Graphique 1. Évolution de la réglementation des marchés de produits¹

1. Sur la base des valeurs de 2003. L'échelle des indicateurs est de 0 à 6, depuis le moins jusqu'au plus restrictif.

2. Moyenne simple.

Source : OCDE, Indicateurs de la réglementation des marchés de produits.

Performance macroéconomique et indicateurs de la concurrence

Les secteurs intérieurs protégés ont pesé sur les résultats économiques

4. L'économie française a connu une expansion d'environ 2 % l'an au cours de la dernière décennie, ce qui est un peu moins que les pays les plus performants de l'UE, qui ont tous mis en œuvre des réformes de grande ampleur pour soutenir la concurrence sur les marchés de produits (tableau 1). Durant cette période, la productivité s'est fortement accrue dans le secteur manufacturier, mais son évolution globale est restée néanmoins assez molle, en raison de gains particulièrement faibles dans le secteur des services. Ceci reflète en partie une participation accrue des salariés peu qualifiés. Cependant, le PIB par heure travaillée demeure élevé par rapport aux autres pays, bien que ce résultat soit dû en partie à une utilisation relativement faible du facteur travail, qui ramène le PIB par habitant vers la moyenne de l'UE.

5. L'exposition à la concurrence internationale par le biais du commerce et de l'investissement direct étranger a joué en faveur des bons résultats de la productivité dans le secteur manufacturier. Par exemple, l'intégration croissante des marchés européens a contribué à une ouverture de l'économie à peu près conforme aux prévisions des analystes tenant compte de la taille de l'économie et des coûts de transport (Engel et Rogers, 2004)⁴. De même, la présence de filiales étrangères dans le secteur manufacturier tend à être plus importante que dans les pays de taille comparable (graphique 2). De fait, les obstacles à l'importation sont plus faibles que dans la plupart des autres pays de l'UE et il y a relativement peu de restrictions directes à l'investissement direct venant de l'étranger (graphique 3). Cependant, il est possible que l'IDE soit quelque peu freiné par le sentiment d'une influence politique dans certaines décisions concernant l'investissement - sentiment peut-être alimenté par le fait que le contrôle des fusions ne relève pas de l'autorité de la concurrence⁵. La performance relativement faible observée dans certains secteurs desservant le marché intérieur, comme l'agroalimentaire, est peut-être imputable à la moindre intensité des pressions concurrentielles dans les secteurs en aval, comme la distribution de détail (voir ci-après). L'incidence positive de la concurrence internationale ne se fait pas sentir autant sur les résultats de la productivité dans le secteur des services que cela n'est le cas dans le secteur des marchandises, car le commerce international de services est bien moins développé que le commerce de produits manufacturés et la présence de filiales étrangères dans les services tend à être moins importante que dans d'autres pays.

4. De façon sans doute assez surprenante, les auteurs concluent que l'introduction de l'euro n'a guère eu d'incidence, alors que l'on aurait pu s'attendre à une amélioration de la transparence des prix.

5. Les travaux empiriques donnent à penser qu'une intervention réglementaire au niveau européen est d'autant plus probable que les entreprises européennes ont à souffrir d'un renforcement de la concurrence étrangère, ce qui indique que l'orientation réglementaire européenne est protectionniste et n'est axée que dans une faible mesure sur la lutte contre le pouvoir de monopole et sur la protection des consommateurs (Aktas et autres, 2004). En outre, d'autres travaux empiriques montrent qu'une politique indulgente en matière de fusions, visant à créer des champions « nationaux », peut nuire à la compétitivité internationale d'un pays, sans doute parce que la vigueur de cette dernière est subordonnée à une très vive concurrence sur les marchés nationaux (Clougherty et Zhang (2004) et Høj et Wise (2004a)).

Tableau 1. Production, emploi et productivité

	France	Allemagne	Italie	Royaume- Uni	Pays Bas	Suède	États- Unis	Japon	OCDE	UE 15
A. Décomposition de la croissance, 1992-2002										
Croissance moyenne du PIB	2.0	1.3	1.6	2.9	2.7	2.5	3.2	1.0	2.6	2.1
<i>dont :</i>										
Productivité	1.1	1.1	1.3	2.0	0.7	2.5	1.8	1.2	1.1	1.3
Emploi	0.9	0.2	0.3	0.9	2.0	0.1	1.4	-0.2	1.5	0.8
<i>dont :</i>										
Chômage ¹	0.1	-0.2	-0.0	0.6	0.3	0.1	0.2	-0.3	0.0	-1.3
Population active	0.8	0.4	0.3	0.3	1.6	-0.1	1.2	0.2	1.5	0.7
B. Croissance de la productivité du travail, 1992-2002²										
Agriculture ³	3.0	4.8	4.0	1.7	2.0	3.5	1.5	0.4		
Ensemble du secteur manufacturier	3.6	2.1	1.6	2.6	2.5	7.0	3.9	3.2		
Produits alimentaires, boissons ^{4,5}	-0.9	1.3	0.8	0.9	3.0	2.6	-1.7	-0.1		
Impression et publication ⁵	1.1	1.4	0.4		3.0	3.3	-1.8	0.1		
Machines et matériels ⁵	7.3	2.1	1.7	4.4	1.9	13.2	11.2	5.6		
Électricité, gaz et eau	2.1	5.4	5.5	7.6	3.7	1.8	1.2	2.5		
Construction	-1.1	-0.2	-0.1	1.9	-0.9	0.6	-0.2	-2.6		
Services, total	0.2	1.0	0.9	2.1	0.5	1.7	1.6	0.9		
Commerce de gros et de détail ⁵	0.6	-0.8	0.9	2.4	0.8	3.4	3.8	0.7		
Communication ⁵	2.7	7.6	3.4	5.1	3.5	3.9	2.3	1.3		
Services financiers ⁶	-1.0	3.3	2.8	1.3	0.5	4.9	4.1	4.6		
Autres services	-0.2	0.2	0.2		-0.2	-2.4	0.0	0.4		
<i>Pour mémoire :</i>										
PIB par habitant ⁷	75.8	71.8	71.1	77.5	80.5	75.7	100.0	74.2	74.6	72.9
PIT par heure travaillée ⁷	103.5	100.9	105.0	79.2	105.8	85.0	100.0	72.4	80.6	91.5
VA par heure dans le secteur manufacturier ⁷	97.3				96.3	86.1	100.0	80.3		

1. Un signe positif indique une diminution du chômage ayant contribué à la croissance de la production.

2. Ou dernière année disponible.

3. Y compris la chasse et la pêche.

4. Y compris le tabac.

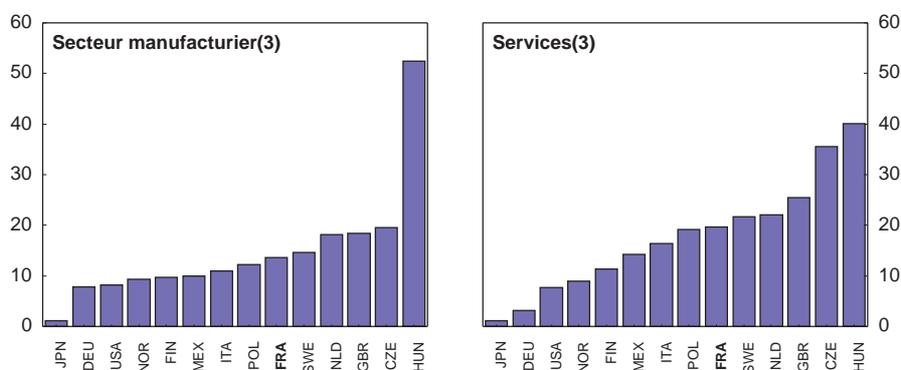
5. 1993-2002 pour la Suède.

6. Y compris les services non financiers pour le Royaume-Uni.

7. Niveaux de 2002, fondés sur les PPA. États-Unis = 100.

Source : OCDE.

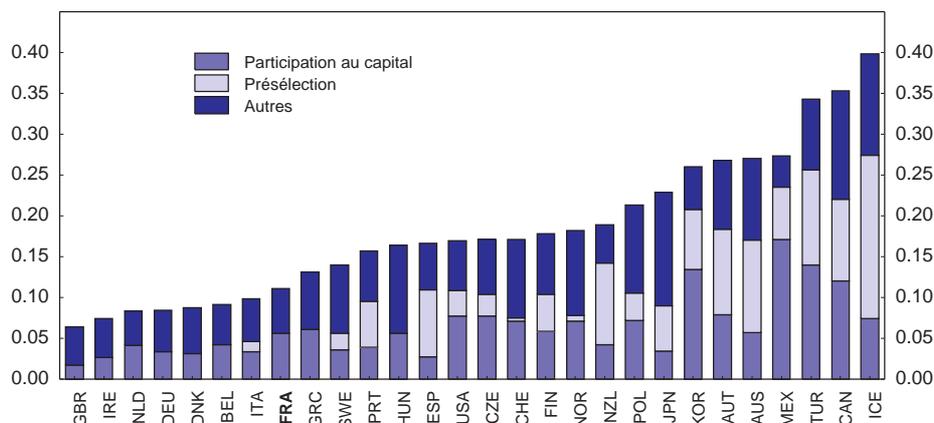
Graphique 2. Chiffre d'affaires des filiales étrangères dans le secteur manufacturier et les services¹, années 90
 En pourcentage de la valeur ajoutée du secteur des entreprises²



1. Les filiales étrangères sont classées par secteurs, sur la base de leur activité principale. Les chiffres pris en compte sont les moyennes pour les années disponibles.
2. La valeur ajoutée est la valeur ajoutée totale (produit intérieur brut) dans le pays déclarant.
3. Le chiffre d'affaires des filiales étrangères est un montant global correspondant dans le secteur manufacturier au total des industries manufacturières (CITI, rév. 3) et dans les services au total des activités de services (CITI, rév. 3).

Source : OCDE, Document de travail n° 359, Politiques et intégration internationale : influences sur le commerce et l'investissement direct étranger.

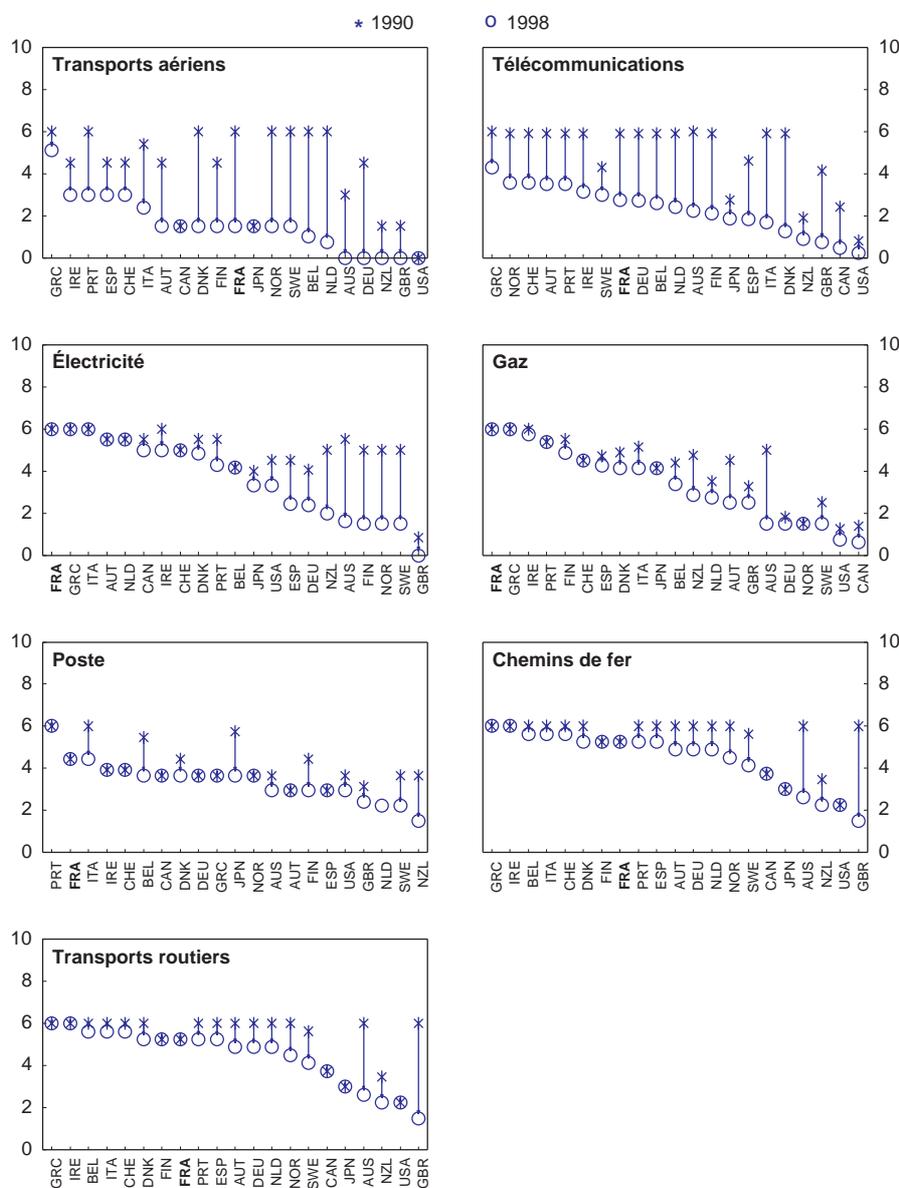
Graphique 3. Ventilation des restrictions à l'IDE, par type, 1998-2000¹



1. L'indicateur va de 0 (moins restrictif) à 1 (plus restrictif). La dernière année pour laquelle on dispose de données varie suivant le pays entre 1998 et 2000.

Source : CNUCED et OCDE.

Graphique 4. Réforme de la réglementation dans le secteur non manufacturier, 1990-1998
Du plus au moins restrictif



Source : Base de données de l'OCDE sur la réglementation.

6. Le frein le plus important à la croissance de la productivité en France vient du secteur non manufacturier (tableau 1). La productivité des services ne s'est guère accrue, les résultats peu dynamiques enregistrés dans le secteur du détail et, surtout, dans les services bancaires et les services aux entreprises pesant sur la performance globale. Même dans les secteurs plus performants, comme l'électricité et les communications, la croissance de la productivité a été plus molle que dans la plupart des autres pays de l'OCDE. Par exemple, la faible performance dans le secteur de l'électricité a conduit à un écart de productivité négatif par rapport aux États-unis de 20 % et de 13 % dans la production et la distribution, en raison vraisemblablement de l'existence d'une ample surcapacité en France (McKinsey & Company, 2002). Un facteur commun important expliquant la situation relativement médiocre dans les secteurs des

services est la relative lenteur de la mise en œuvre de la réforme réglementaire. D'après les données de l'OCDE, la libéralisation des industries de réseau reste à la traîne, même par rapport à d'autres grands pays continentaux (graphique 4). De fait, en 2004 la France était en tête pour ce qui est du déficit de transposition des directives de l'UE - notamment celles concernant les services postaux et les télécommunications (directives qui sont depuis peu transposées) - parmi les anciens (15) membres de l'Union européenne (Commission européenne, 2004a)⁶. En outre, la concurrence dans le commerce de détail et les services aux entreprises est freinée par les restrictions à l'entrée et aux opérations commerciales ainsi que par l'auto-régulation des organismes professionnels.

7. La croissance de la productivité au niveau macroéconomique a aussi été entravée par le rythme décevant de la diffusion des TIC. Si la productivité dans le secteur manufacturier a sans doute été soutenue par la proportion relativement forte des dépenses de R-D dans le PIB, les investissements globaux dans les TIC ont été inférieurs à la moyenne et la contribution à la croissance de ces technologies a été relativement peu importante (graphique 5). Il ressort des données internationales que l'investissement dans les TIC a généralement été plus élevé dans les pays où l'environnement réglementaire favorise la concurrence⁷. En outre, un facteur décisif dans la diffusion des nouvelles technologies est la création de nouvelles PME. Or celle-ci est freinée par les frais de démarrage et les formalités administratives (Bassanini *et al.*, 2002). Ces formalités sont moins pesantes depuis la fin des années 90, notamment depuis l'adoption des mesures de la loi pour l'initiative économique (loi Dutreil) de 2003⁸; elles restent au niveau de la moyenne de l'OCDE.

8. La création d'entreprises pourrait aussi être découragée par l'inadéquation du régime de la faillite. Des procédures compliquées et longues (il faut en général sept ans pour qu'intervienne la clôture de la faillite, contre moins de 3 ans dans la plupart des pays anglo-saxons) augmentent le coût (effectif et psychologique) de la faillite. Les entrepreneurs étant ainsi plus réticents à prendre des risques, les nouvelles entrées sont freinées tout comme l'exercice de nouvelles activités entrepreneuriales. Cette situation pourrait être due à un renouvellement des entreprises par rapport à la population plus faible en France que dans nombre d'autres pays (Boston Consulting Group, 2002). Reconnaisant ces problèmes, les autorités ont proposé d'assouplir les procédures de faillite et de réduire les risques financiers associés à l'octroi de crédits supplémentaires⁹.

9. Il n'est pas facile de mesurer la vigueur de la concurrence. Néanmoins, une étude des indicateurs disponibles peut, seule ou avec d'autres, donner des informations utiles sur l'intensité des pressions concurrentielles dans l'économie. Les données ressortant d'une telle étude confirment que ces pressions sont relativement faibles dans les secteurs tournés vers le marché intérieur et dans les secteurs protégés. La *concentration* est assez forte dans plusieurs secteurs des services. C'est notamment le cas dans les industries de réseau nouvellement libéralisées, comme l'énergie et les communications, qui restent dominées par les opérateurs publics historiques. La concentration est aussi marquée dans les secteurs naturellement concurrentiels comme la grande distribution, où les réglementations à l'entrée ont favorisé la concentration au cours de la dernière décennie. En ce qui concerne le marché des transports de passagers sur le territoire national, la concentration dans le transport aérien s'est accrue avec le rachat des

6. En outre, la France se place au deuxième rang pour ce qui est du nombre de procédures d'infraction en cours.

7. La réglementation exigeait jusqu'en juillet 2004 de France Télécom qu'elle consacre 4 % de ses recettes non consolidées à la R-D, ce qui, en 2003, représentait environ 1 % du chiffre d'affaires. On est encore au-dessous, toutefois, des sommes dépensées pour la R-D par l'entreprise privée British Telecom (OCDE, 2005).

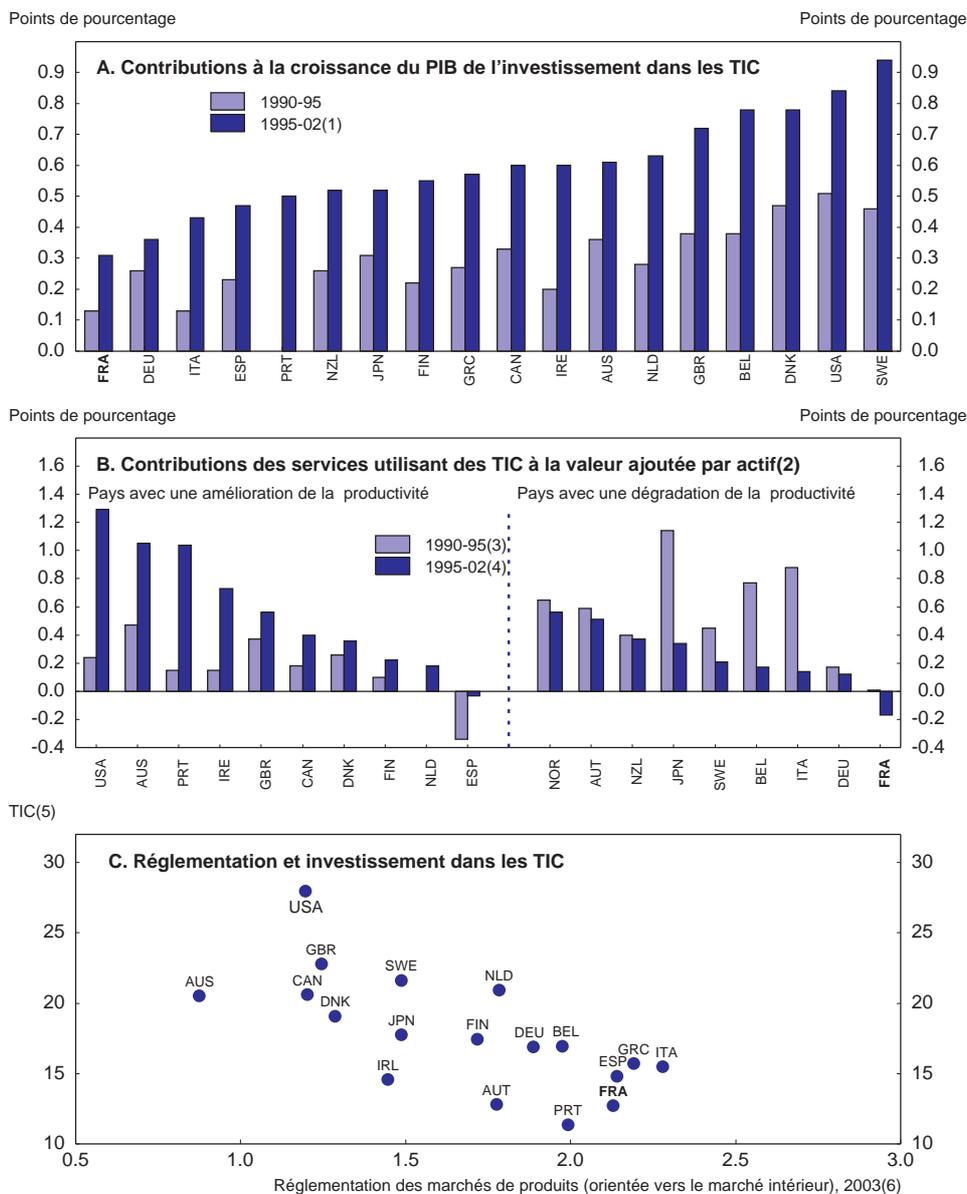
8. Entre 2002 et 2004, le nombre de créations d'entreprises a augmenté de quelque 25 %.

9. Jusque là, les créanciers maintenant leurs lignes de crédit ou fournissant de nouvelles ressources à une entreprise en faillite pouvaient être rendus responsables de la totalité du passif social.

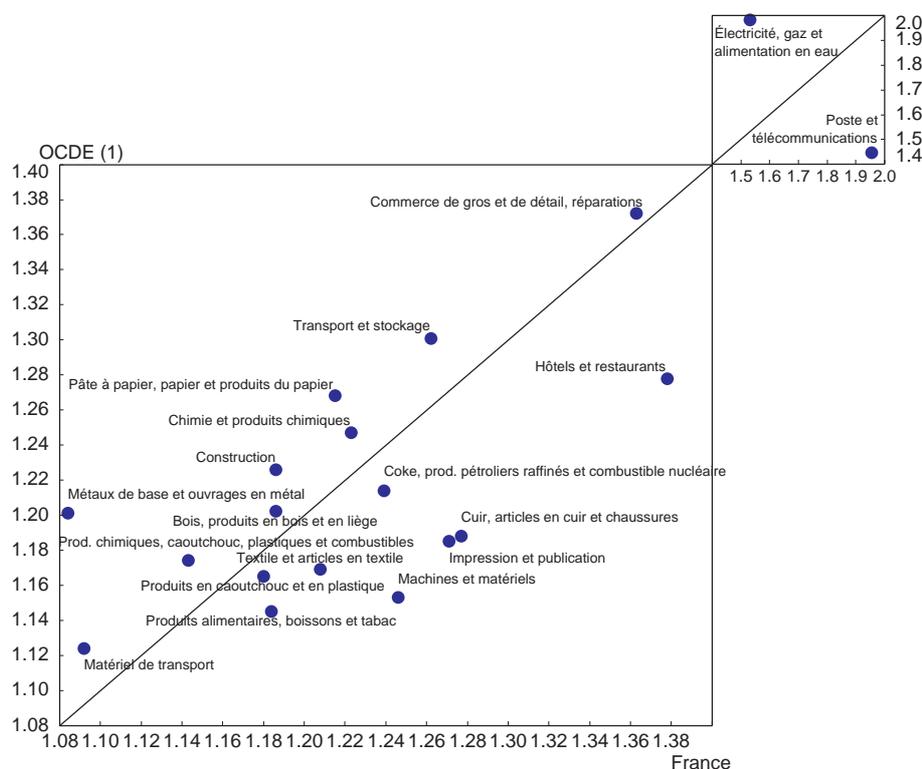
compagnies nationales concurrentes par l'opérateur historique. Du fait des restrictions au transport interurbain par autocars, la concentration dans le secteur du transport terrestre de voyageurs n'a pas diminué, comme dans d'autres pays, sous l'effet de la concurrence intermodale. Les *marges bénéficiaires* ne sont pas particulièrement élevées en général (graphique 6), encore que dans les secteurs relativement orientés sur le marché intérieur, comme la production de boissons et de produits alimentaires, elles sont, selon les estimations, plus importantes que dans les autres pays, grâce vraisemblablement à la réglementation qui accroît le pouvoir de négociation du secteur à l'égard de la distribution. Les marges sont aussi relativement fortes dans le secteur de la poste et des télécommunications, déréglementé depuis peu, ce qui s'explique sans doute par le pouvoir de marché des entreprises en place. Les marges étonnamment faibles dans les services d'utilité publique pourraient être liées à un surinvestissement dans la production d'électricité. De même, *le niveau des prix* est en France conforme aux attentes, bien que le prix relatif des services tend à être plus élevé que dans les autres pays lorsqu'on tient compte du niveau de revenu (OCDE, 2005)¹⁰. Par exemple, en termes de parité de pouvoir d'achat, les prix pour les services de communication sont considérablement plus élevés que la moyenne de l'UE.

10. Un autre facteur explicatif pourrait être le niveau relativement élevé du salaire minimum, qui tend à faire grimper les prix dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre. Cependant, si ces secteurs étaient exposés à la concurrence internationale les structures des salaires comme des intrants devraient s'ajuster à une diminution des prix.

Graphique 5. TIC : Investissement, diffusion et contribution à la croissance



1. 1995-02 pour l'Allemagne, l'Australie, le Canada, les États-unis, la France, le Japon et la Nouvelle-Zélande ; 1995-01 pour les autres pays.
 2. Dans les services utilisant les TIC entrent l'ensemble des services de commerce de gros et de détail (CITI 50-52), l'intermédiation financière (CITI 65-67) et les services aux entreprises (CITI 71-74).
 3. 1991-95 pour l'Allemagne ; 1992-95 pour la France et l'Italie ; 1993-95 pour la Corée.
 4. 1995-99 pour la Corée et le Portugal ; 1995-00 pour l'Espagne, l'Irlande et la Suisse, 1995-01 pour l'Allemagne, l'Australie, la France, le Japon, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas et la Norvège.
 5. 2001 ou la dernière année disponible, en pourcentage de la formation brute de capital fixe dans le secteur non résidentiel.
 6. Indicateur de la réglementation au niveau de l'ensemble de l'économie, à l'exclusion des obstacles au commerce et à l'investissement internationaux. L'indicateur va de 0 à 6, du moins restrictif au plus restrictif.
 Source : Base de données de l'OCDE sur la productivité, décembre 2004.

Graphique 6. Marges bénéficiaires dans le secteur industriel en France et dans les pays de l'OCDE

1. Moyenne de l'Allemagne, de l'Autriche, de la Belgique, du Canada, des États-unis, de la Finlande, de l'Italie, du Japon, de la Norvège, des Pays-Bas et du Royaume-Uni.

Source : OCDE, Base de données STAN.

Droit de la concurrence

10. La France a un droit moderne de la concurrence depuis près de 20 ans, mais sa mise en œuvre n'est une priorité que depuis peu (encadré 1). Le maintien du pouvoir d'achat et la loyauté de la concurrence sont les préoccupations essentielles et donnent lieu à des réglementations contraignantes, en particulier dans le secteur du détail (voir ci-après). Deux institutions s'occupent du droit de la concurrence, le Conseil de la concurrence, qui est indépendant, et la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), qui dépend du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie¹¹. La DGCCRF est également responsable au premier chef de l'administration des règles concernant le pouvoir d'achat et la concurrence déloyale. Les compétences sont partagées dans les industries de réseau entre le Conseil et les autorités de régulation sectorielles. Le contrôle des fusions relève du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, ce qui peut entretenir l'impression que les décisions en la matière font intervenir des considérations autres que celles concernant la politique de la concurrence.

11. La transparence pourrait être améliorée en matière de contrôle des fusions et d'application de la politique de la concurrence. En ce qui concerne le contrôle des fusions, il serait bien que la France suive l'exemple de la plupart des autres pays de l'OCDE, qui ont confié la responsabilité de la mise en œuvre de la politique dans ce domaine aux autorités de la concurrence plutôt qu'au gouvernement. Si d'autres facteurs que les effets sur la concurrence doivent être pris en compte, il conviendrait de les définir

11. Non applicable en français.

séparément et de les assujettir à un processus différent (à condition que les aspects considérés ne relèvent pas également de la compétence de l'organe de la concurrence). Cette approche est de plus en plus adoptée dans les pays dont le système de contrôle des fusions ressemble à celui de la France. En France, la tâche de faire respecter la concurrence est partagée entre deux institutions, le Conseil de la concurrence et la DGCCRF (une direction du ministère français de l'Économie, des Finances et de l'Industrie). Cette dernière se voit également confier l'application d'autres types de réglementation et de missions de surveillance des marchés, ce qui est inhabituel dans les pays de l'OCDE. Le cadre du droit de la concurrence devrait être renforcé soit en transférant au Conseil de la concurrence la totalité des compétences en matière d'application du droit de la concurrence avec les ressources que cela implique, soit en séparant plus nettement les fonctions et les ressources des autres activités de surveillance du marché au sein du ministère des Finances.

Encadré 1. Politique de la concurrence et mise en oeuvre

Le droit de la concurrence a été largement codifié en 2001 dans les nouvelles réglementations économiques (NRE), qui ont introduit une obligation de notification préalable à la fusion, des sanctions plus rigoureuses et un dispositif de clémence. Nombre de ces dernières mesures découlent d'évolutions de procédure et d'obligations du droit communautaire ainsi que de la pratique de mise en œuvre de l'UE. Avec son ordonnance de 1986, la France a été l'un des premiers pays d'Europe à adapter son droit national de la concurrence aux règles de l'UE, alors que les directives communautaires pour l'ouverture des secteurs de réseau à la concurrence ont été transposées tardivement. Contrairement à la plupart des autres membres, cependant, la France a élaboré des règles détaillées concernant la puissance d'achat et la concurrence déloyale. Depuis la loi Galland de 1996, le Conseil de la concurrence a des pouvoirs étendus en cas de prix abusivement bas et les NRE de 2001 ont renforcé les sanctions contre l'abus de dépendance économique.

Les deux institutions françaises chargées du droit de la concurrence occupent des positions différentes et, dans une certaine mesure, représentent des approches différentes de l'organisation de la mise en œuvre de la politique de la concurrence. Le Conseil de la concurrence est une instance collégiale indépendante investie du pouvoir de décision, dont les procédures ressemblent à celles d'un tribunal. Des parties privées peuvent déposer plainte contre d'autres entreprises directement auprès du Conseil de la concurrence et il peut être fait appel de ses décisions devant la Cour d'appel de Paris. Le Conseil de la concurrence est de relativement grande taille, comptant 17 membres (siégeant essentiellement à temps partiel) et un secrétariat d'environ 120 personnes, dont 40 sont des rapporteurs permanents. La DGCCRF, qui fait partie du système d'administration publique assujetti à la juridiction de droit administratif du Conseil d'État, compte plusieurs milliers d'agents en poste dans l'ensemble du pays, qui s'occupent pour la plupart d'autres tâches relatives à la surveillance du marché et à la protection des consommateurs. Ainsi, bien que les ressources allouées aux questions de concurrence soient probablement adéquates, une trop grande priorité est accordée à des problèmes qui ne contribuent pas à l'évidence au bien-être général des consommateurs. La DGCCRF consacre moins de 10 % de ses ressources aux problèmes de concurrence et aux « pratiques restrictives » et ouvre chaque année des milliers de petites procédures pour faire appliquer les règles concernant les pratiques restrictives, contre quelques centaines au plus pour les pratiques anticoncurrentielles. Les affaires antitrust demandent généralement plus de ressources et des méthodes d'investigation énergiques. Pourtant, la DGCCRF est aussi très active dans le dépistage des violations présumées dont les effets sur la concurrence sont plus ambigus, engageant de nombreuses actions pour vente à perte. Les entreprises sont en effet réticentes à se plaindre au Conseil de la concurrence par crainte de mesures de rétorsion et aussi peut-être parce qu'elles pensent que cela ne servira à rien, le Conseil de la concurrence s'étant montré sceptique quant aux plaintes de ce type déposées par des entreprises concurrentes. La DGCCRF accorde une attention croissante aux ententes horizontales ; la plupart des cas qui ont abouti concernait le cadre de marchés publics. La DGCCRF peut saisir les tribunaux ou le Conseil. La plupart des décisions et sanctions prononcées par le Conseil de la Concurrence sont consécutives à des saisines ministérielles après enquête de la DGCCRF.

Le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie est responsable des décisions concernant le contrôle des fusions. En outre, toute décision interdisant une fusion ou imposant des conditions à une telle opération doit être adoptée conjointement avec le ministère responsable du secteur concerné après avis du Conseil de la Concurrence. La consultation du Conseil de la Concurrence est obligatoire en cas d'injonction et interdiction. Les décisions prises sont publiées et motivées dès lors qu'une atteinte à la concurrence a été détectée. Les décisions peuvent déférer au Conseil d'État. Le rôle du Conseil de la concurrence est simplement consultatif et, pour la plupart des opérations, son avis n'est pas demandé. Les systèmes de ce type sont souvent critiqués pour leur manque de transparence. En ne soumettant pas au Conseil pour étude une opération potentiellement anticoncurrentielle, un ministre pourrait la soustraire à un examen attentif afin de répondre à d'autres objectifs politiques.

Les dispositions concernant les sanctions sont adéquates et souples. Du fait des multiples facteurs pris en compte, les sanctions peuvent ne pas être strictement proportionnelles au gain ou au dommage. Elles sont généralement bien inférieures au plafond, qui est, pour les entreprises, de 10 % du chiffre d'affaire total. Mais elles représentent souvent une fraction importante, voire un multiple, du chiffre d'affaire des entreprises sur le marché effectivement touché. Des sanctions pénales sont aussi possibles, même des peines d'emprisonnement. Si l'on en juge par les évolutions récentes, il semble y avoir une volonté accrue d'appliquer des sanctions pénales exemplaire pour des violations particulièrement flagrantes. Le *Conseil* a demandé au procureur d'envisager une action pénale contre l'instigateur d'une entente pour la fixation du prix du pain de telles actions sont également engagées par la DGCCRF. Les procédures d'application de la loi s'améliorent, mais davantage pourrait être fait. Les mesures prises contre les ententes clandestines devraient être favorisées par l'autorisation récente d'un programme de clémence. Les délais requis pour arriver à une décision définitive au Conseil sont maintenant moins longs, le nombre d'affaires en souffrance ayant diminué. Néanmoins, les affaires soumises à la fin de 2003 ne feront vraisemblablement pas l'objet d'une décision finale avant 26 mois environ, contre une moyenne précédente de trois ans ou plus. Les avis consultatifs et les décisions concernant les mesures conservatoires sont beaucoup plus rapides, demandant environ trois mois. Une procédure accélérée a été mise en place en mars 2004 pour les affaires relevant de la règle *de minimis*, mais il est encore trop tôt pour évaluer son efficacité dans la pratique. Les poursuites privées peuvent être un complément important des mesures de mise en oeuvre : une action publique contre des soumissions concertées a été suivie de demandes privées de dommages et intérêts représentant des centaines de millions d'euros.

Il n'y a pas d'exemptions sectorielles importantes au droit général de la concurrence. En principe, la législation sur la concurrence s'applique aux établissements de service public et aux entités parapubliques, mais l'application de la politique de la concurrence dans le contexte des services publics d'infrastructure peut impliquer des distinctions subtiles concernant l'application du droit privé ou du droit administratif aux entités publiques. Les fonctions de service public sont elles-mêmes aussi assujetties à une forme de surveillance du point de vue de la concurrence, mais cette surveillance est exercée par le Conseil d'État¹. Ces distinctions juridictionnelles compliquent les processus, mais n'ont encore pas entraîné de conflits de fond, qui pourraient nuire à la concurrence. Le Conseil de la concurrence consulte régulièrement les autorités sectorielles de régulation dans les domaines de l'énergie et des télécommunications, qui ont une situation juridictionnelle et administrative identique, alors que le Conseil d'État a consulté le Conseil de la concurrence à plusieurs reprises, lorsqu'un dossier de droit administratif exige l'application de concepts développés dans le cadre du droit général de la concurrence.

1. Le Conseil d'État a un double rôle : il conseille le gouvernement et est le juge suprême de la juridiction administrative, responsable de la bonne exécution des fonctions de service public et de celles impliquant des prérogatives de la puissance publique. Dans ce rôle, il s'occupe de plus en plus des problèmes de concurrence, à mesure que les industries de réseau sont libéralisées. En tant que juge de la concurrence, il statue essentiellement sur les recours contre les décisions ministérielles en matière de concentration et certaines décisions des autorités sectorielles de régulation, notamment celles prononçant une amende.

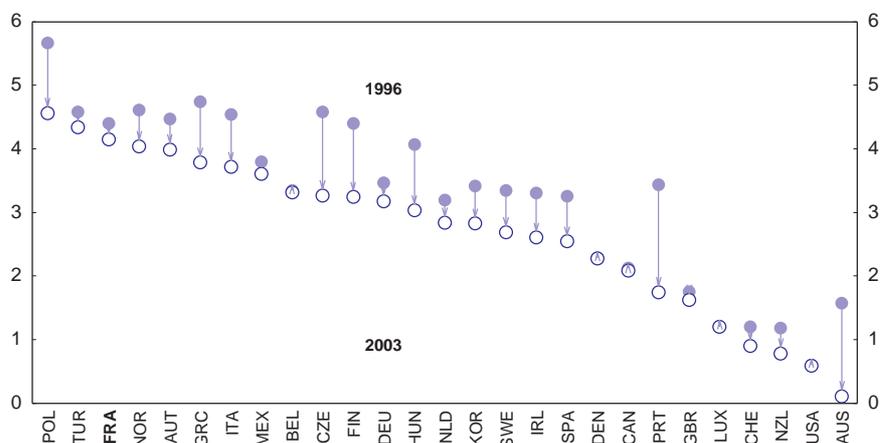
Propriété publique

12. L'État a cédé des participations équivalant à quelque 2 % du PIB depuis 1998 dont plus d'un pour cent depuis 2002 dans le cadre de son programme continu de privatisation. Cependant, la propriété publique reste relativement importante (graphique 7)¹². Les entreprises contrôlées par le secteur public sont particulièrement actives dans les industries de réseau – comme l'énergie, la poste et les télécommunications et les transports. Dans ces secteurs, les opérateurs historiques sont des entreprises verticalement intégrées, qui détiennent des positions dominantes et opèrent aussi bien sur des marchés en situation de monopole naturel que sur des marchés concurrentiels (en aval ou en amont). Le problème réglementaire bien connu de l'accès non discriminatoire aux réseaux des nouveaux concurrents est

12. Un grand nombre de pays de l'OCDE ont réalisé d'assez larges programmes de privatisation depuis le début des années 90. Cependant, une caractéristique commune de ces programmes a été que les autorités n'ont pas renoncé totalement au contrôle, car la privatisation n'a pas été achevée ou le contrôle du gouvernement des entreprises a été maintenu par des participations croisées ou des droits de veto spéciaux (Bortolotti et Faccio, 2004). Par exemple, durant la deuxième moitié de 2004, le Gouvernement français a vendu une tranche supplémentaire de ses participations dans France Télécom, ramenant la part de l'État au-dessous de 50 %, tout en restant néanmoins l'actionnaire le plus important. Toutefois à ce jour l'État demeure responsable de quelque 72 000 agents soit environ 57 % de l'effectif total en France, qui garde le statut de fonctionnaire.

compliqué par la propriété publique, car assurer des conditions d'égalité de concurrence est d'autant plus difficile que les contraintes budgétaires des entreprises publiques peuvent être « assouplies ». Cet assouplissement peut revêtir la forme de dispositifs fiscaux spéciaux (comme l'a montré la procédure engagée par la CE concernant un allègement fiscal qui, selon elle, avait été accordé à EDF en 1997) et/ou de garanties financières explicites et implicites sur les engagements des entreprises (y compris ceux liés aux plans spéciaux de retraite des salariés). Parallèlement, on peut aussi mentionner les aides d'État, qui faussent la concurrence par rapport aux sociétés privées, en permettant, par exemple, à des entreprises publiques en difficulté financière de garder tous leurs actifs (comme on l'a vu récemment dans les télécommunications). Dans ce contexte, il y a un risque accru de subventions croisées des activités concurrentielles par les segments du marché monopolistique, afin de défavoriser les concurrents. Un tel comportement stratégique a été illustré récemment, entre autres, par la fixation répétée par France Télécom de tarifs de gros de l'ADSL abusivement élevés. En outre, si le droit de la concurrence s'applique aux entreprises publiques, l'effet dissuasif des sanctions peut être moins fort que pour les entreprises publiques parce que les amendes sont en fin de compte payées par le public.

Graphique 7. Taille relative du secteur des entreprises publiques¹



1. Indice de 0 à 6, de la part la plus faible pour les entreprises publiques à la part la plus forte; indice reposant sur l'importance des participations de l'État et le produit (brut) des privatisations.

Source : OCDE, indicateurs de la réglementation des marchés de produits.

13. Comme l'a montré l'expérience internationale en matière de séparation structurelle des industries de réseau, il est peu probable que la simple séparation comptable, qui prévaut actuellement dans un grand nombre d'entreprises publiques françaises en place, constitue une garantie efficace contre les pratiques anticoncurrentielles. Cela tient essentiellement au fait que l'opérateur historique dispose d'un avantage informationnel par rapport à l'autorité de régulation ainsi qu'au caractère subjectif de l'imputation des charges communes. Une séparation plus formelle – de la structure juridique ou du capital – réduirait les incitations à tirer parti de l'assouplissement des contraintes budgétaires pour évincer les concurrents du marché, tout en facilitant dans le même temps la tâche des autorités de régulation et des organismes chargés de faire respecter le droit de la concurrence.

14. La poursuite de la privatisation des entreprises opérant sur les marchés concurrentiels serait donc le meilleur moyen d'égaliser les conditions de concurrence dans les industries de réseau, conduisant en fin de compte à une amélioration du bien-être des consommateurs par une diminution des tarifs et un élargissement des choix. C'est pourquoi, les autorités ont récemment pris des mesures pour transformer les

entreprises publiques en sociétés anonymes (cela a été le cas, par exemple, avec EDF-GDF au milieu de 2004) de façon à les assujettir au droit et aux règles comptables des sociétés privées et aussi à pouvoir ensuite ouvrir leur capital¹³. Bien que cela soit un pas dans la bonne direction, de telles mesures pourraient avoir des effets peu souhaitables si elles ne sont pas suivies d'une privatisation rapide, car leur nouveau statut permet maintenant aux entreprises publiques d'entrer sur des marchés qui ne sont pas dans leur champ principal d'activité. Une telle entrée se fait généralement par le biais de fusions et acquisitions, qui ne font pas toujours l'objet d'une évaluation des effets sur la concurrence, ce qui fait craindre des subventions croisées dommageables entre marchés concurrentiels et marchés non concurrentiels ainsi que la consolidation des positions dominantes. De fait, comme l'a reconnu un récent rapport parlementaire sur la gestion des entreprises d'État, par le passé les entreprises publiques ont eu tendance à s'étendre par le biais des fusions et acquisitions, un peu indépendamment des considérations liées à l'efficacité et à la maximisation des bénéfices¹⁴. Ces investissements ont parfois conduit à des pertes substantielles, comme la dépréciation totale de la licence UMTS allemande de France Télécom et les investissements d'EDF dans les secteurs énergétiques argentins. Ces stratégies d'expansion du marché ont pu être liées à des problèmes de gouvernement d'entreprise dans les sociétés publiques. De manière générale, lorsque les entreprises publiques chargées d'une obligation de services publics s'engagent dans une stratégie d'expansion, elles peuvent aussi adopter un comportement anticoncurrentiel (Sappington et Sidak, 2003). Ainsi, sauf si l'on peut démontrer que les effets de synergie sont importants et positifs, une telle expansion ne devrait être autorisée qu'une fois que les marchés considérés ont été ouverts avec succès à la concurrence.

15. C'est pour faire face à certains de ces problèmes qu'a été établie en 2003 l'Agence des participations de l'État (APE), qui exerce les droits de vote en assemblée générale. Cependant, les droits d'actionnaire de l'État sont encore exercés en majeure partie par les ministères de tutelle. Assurer des normes uniformes en matière de gouvernement d'entreprise dans l'ensemble des entreprises d'État exige que toutes ces responsabilités soient transférées à l'APE (OCDE, 2003). Cependant, seule la poursuite des privatisations (impliquant que l'État abandonne au moins ses participations de contrôle), accompagnée par de réformes réglementaires, offre une solution pour résoudre définitivement les problèmes de concurrence associés aux entreprises publiques¹⁵.

16. L'un des objectifs du maintien d'un contrôle public dans les industries de réseau a été d'assurer la fourniture universelle de services publics de haute qualité à des prix raisonnables et géographiquement uniformes. Avec la libéralisation des industries de réseau et l'application du droit communautaire, la notion française de « mission de service public » devra être adaptée à un environnement dans lequel de nombreuses sociétés peuvent en principe fournir ces services. L'augmentation du nombre de prestataires peut accroître la dispersion des tarifs¹⁶. Cela est déjà le cas dans les services d'alimentation en eau, où la sous-traitance par les autorités locales à des sociétés privées a conduit à la dispersion des tarifs au niveau géographique¹⁷. En outre, de nouveaux moyens de financer le coût du service universel doivent être

13. La transformation en société anonyme supprime aussi la garantie *de facto* de l'État sur la dette des sociétés ainsi transformées. Par exemple, dans le cas d'EDF, cette garantie a été considérée comme une aide d'État illégale par la Commission européenne (OCDE, 2003).

14. A cet égard, le Conseil de la concurrence a infligé une amende à France Télécom pour non-exécution des décisions aussi bien en 2003 (40 millions d'euros) qu'en 2004 (20 millions d'euros).

15. Outre ses effets positifs sur la concurrence sur les marchés de produits, la privatisation accroît aussi la liquidité des marchés boursiers, améliorant l'allocation du capital et, par conséquent, les perspectives de croissance (Bortolotti et de Jong, 2004).

16. Actuellement, les opérateurs historiques dominants proposent généralement une série de tarifs (dans le segment monopolistique), qui sont ensuite acceptés ou modérés par l'État.

17. Les tarifs de l'eau sont déterminés sur la base de divers principes de récupération des coûts (Bongaerts, 2002). La fourniture d'eau courante est soit organisée par les municipalités soit sous-traitée à des

trouvés afin que cette obligation puisse être remplie de façon neutre sur le plan de la concurrence. Ce processus a démarré. Par exemple, dans le secteur de l'électricité (et dans celui des télécommunications), une redevance de service public est ajoutée au tarif. Les recettes correspondantes alimentent un fonds central utilisé pour financer le coût des services universels. Le prestataire de ces services est encore l'opérateur historique, mais pourrait en principe être n'importe quel opérateur (par exemple, dans les télécommunications, un processus d'appel à la concurrence sera établi pour les prestataires de divers services universels). Des systèmes de compensation du même type ont été établis dans d'autres pays¹⁸, mais une forme de financement moins sujette à distorsion serait un transfert budgétaire de l'État, car la redevance de service universel réduit les écarts de prix relatifs. En tout état de cause, l'essentiel pour assurer des règles du jeu équitables entre les entreprises concurrentes est de faire en sorte que le paiement effectué à celle à qui incombe l'obligation de service universel soit égal à la différence entre le coût du service universel et les avantages qui en sont retirés, comme l'image de marque associée à l'opérateur concerné ou la vente d'autres services sur le même réseau (par exemple, les bureaux de poste français fournissent des services postaux ainsi que plusieurs services bancaires). L'appel à la concurrence pour l'obligation de service universel (suggéré par les nouvelles directives de l'UE) rendrait plus facile l'évaluation des coûts et avantages et permettrait de la fonder davantage sur le marché.

Analyse sectorielle

17. Dans les secteurs des services privés, les politiques réglementaires ont une portée variable. Certains secteurs, comme la distribution de détail et les services professionnels, sont fondamentalement concurrentiels. L'intensité de la concurrence dépend des réglementations, telles que celles concernant les relations entre producteurs et gros détaillants, ou des conditions d'accès déterminées par l'auto-réglementation émanant des organisations professionnelles. Les industries de réseau, en revanche, sont caractérisées par des monopoles naturels, où la concurrence est difficile (voire impossible) à introduire. Dans ces cas, le cadre réglementaire devrait viser à assurer l'accès non discriminatoire des tiers aux réseaux et à ouvrir à la concurrence les segments potentiellement concurrentiels. Les avantages d'une réglementation efficace dans ces secteurs peuvent être très importants, comme on l'a vu dans d'autres pays. En cas de préoccupations concernant la fiabilité de l'offre et la capacité insuffisante du réseau, une étude plus attentive a relié ces problèmes à la conception des réformes mises en œuvre et non à la déréglementation proprement dite.

Services professionnels

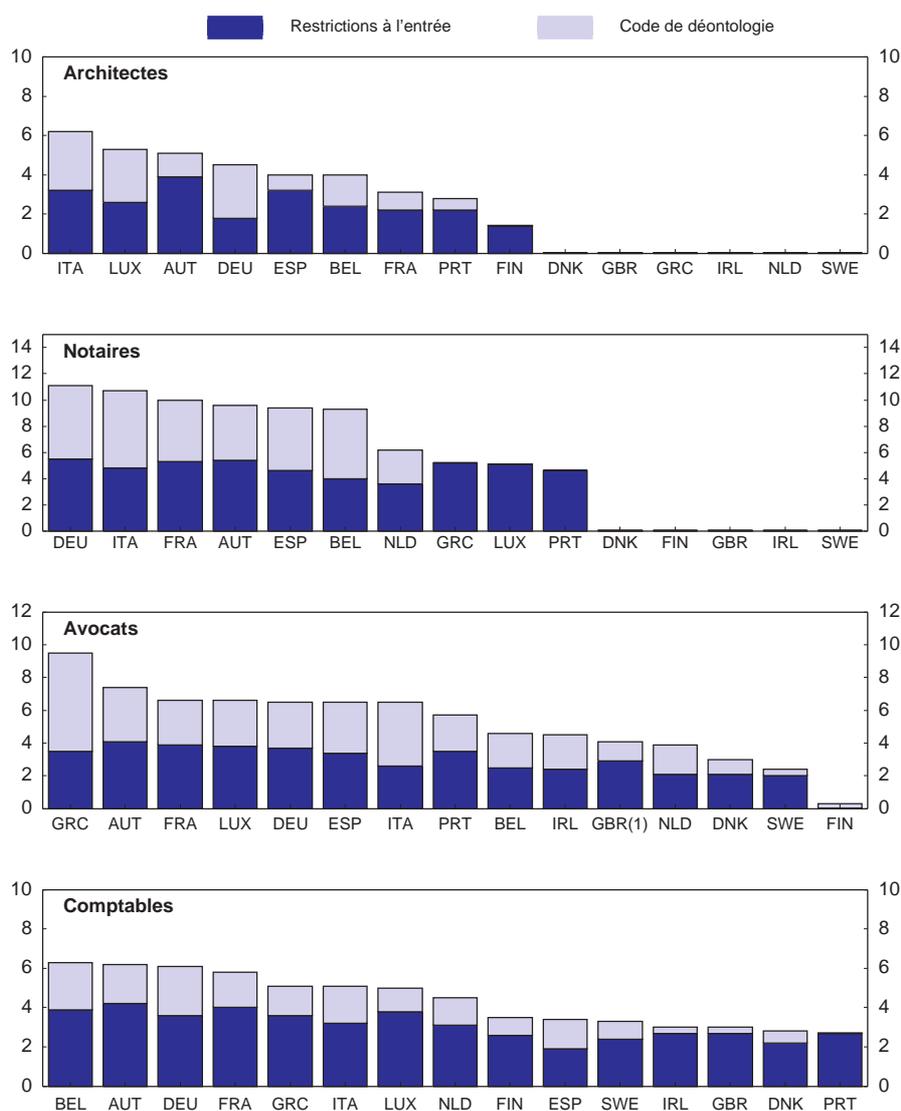
18. L'auto-réglementation des services professionnels (ou l'introduction de règles de ce type par le législateur) est relativement courante dans les pays de l'OCDE. Ses partisans prétendent qu'en atténuant les asymétries d'information, elle protège les consommateurs et assure des services de haute qualité. Mais l'auto-réglementation peut aussi faire inutilement obstacle à la concurrence. En France, il y a des restrictions à l'accès, avec des exigences de formation comparativement élevées, pour quelques professions comme, par exemple, pour les experts-comptables, les avocats, les notaires et les architectes, qui sont

opérateurs privés (Garcia et Thomas, 2003). Les coûts sont parfois accrus par l'absence d'économie d'échelle (Garcia et Thomas, 2001 et Ménard et Saussier, 2002). Parmi les problèmes de concurrence dans le secteur, on peut citer le renouvellement répété des contrats de longue durée en raison des coûts associés à la mise en place des unités municipales de gestion de l'eau et de la perte simultanée de recettes au titre de la taxe professionnelle (Clark et Mondello, 2000) ainsi que le fait que les sociétés privées fournissent aussi d'autres services aux municipalités, ce qui peut se traduire par un phénomène de verrouillage (Elnaboulsi, 2001).

18. Les règles spécifiques en matière de service universel diffèrent suivant les pays. Par exemple, dans le cas de l'Espagne, l'accessibilité au service postal est assurée, mais des tarifs plus élevés sont perçus dans les régions reculées.

particulièrement astreignantes pour les trois premières professions (Paterson *et al.*, 2003). En outre, les avocats et les notaires sont aussi assujettis à un code de déontologie strict (graphique 8). Ces restrictions ont limité l'offre des services en question, qui est relativement faible par rapport à la population. La forte augmentation du nombre d'avocats dans les années 90, après la reconnaissance mutuelle des qualifications dans l'UE, confirme d'ailleurs cette observation (Gromek-Broc, 2002).

Graphique 8. Réglementation des services professionnels dans l'UE¹



1. Système juridique de l'Angleterre et du Pays de Galles.

Source : Institute for Advanced Studies, Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States.

19. La stricte réglementation de l'accès est liée pour partie au fait que certains des professionnels considérés ont un statut semi-public car ils agissent en tant qu'officier public ou ministériel, par exemple pour les notaires pour les actes translatifs de propriété et le recouvrement de droits et de taxes – ces fonctions étant dans les autres pays assurées par les avocats ou par les parties à la transaction. De fait,

certaines professions sont aussi contingentées. C'est le cas notamment des avocats au Conseil d'État et à la Cour de cassation et auprès de certaines juridictions inférieures. Certaines des professionnels qui ont qualité d'officier public exercent aussi des activités accessoires, les notaires par exemple ayant le droit d'agir comme agent immobilier. Cependant, les notaires ne peuvent être rémunérés à ce titre que si la transaction est enregistrée par leurs soins et ils ne sont pas autorisés à faire de la publicité pour ces services accessoires. La participation des notaires au marché immobilier n'a apparemment pas empêché les problèmes de concurrence sur ce marché, qui est caractérisé par des obstacles relativement faibles à l'entrée, mais où subsistent néanmoins des tarifs plus élevés que dans les autres pays (Catte *et al.* 2004)¹⁹. Le Conseil de la concurrence s'est occupé de certains problèmes de concurrence dans ces secteurs, interdisant, par exemple, la diffusion de barèmes d'honoraires par l'Association des architectes français (Commission européenne, 2004b). En résumé, il semble qu'une marge de manœuvre considérable existe pour réduire le caractère restrictif des réglementations dans les services professionnels. De fait, un rapport d'experts a proposé récemment de faciliter l'accès aux services professionnels (Cahuc et Kramarz, 2004). La concurrence pourrait être renforcée en autorisant d'autres organismes à remplir les fonctions d'officier public, qui sont actuellement réservées à des professions particulières, ainsi qu'en supprimant les restrictions à l'exercice d'activités marchandes.

Distribution de détail

20. Depuis les années 60, le secteur du détail a connu, en France, comme dans les autres pays, de profondes transformations du fait de l'augmentation des parts de marché détenues par les grandes surfaces implantées à la périphérie des villes (Cliquet, 2000). Mais cette évolution, et ses conséquences négatives pour le petit commerce, a donné lieu en 1973 à une législation d'urbanisme commercial, qui a été encore renforcée en 1996. Ces dispositions, visant les grands distributeurs, se sont traduites par des fusions qui ont conduit, dans les segments alimentaires et non alimentaires, à une concentration plus importante que dans la plupart des autres grands pays européens (Corstjens *et al.*, 1995) (encadré 2). Ainsi, les restrictions à l'entrée ont eu tendance à réduire les pressions de la concurrence entre les grands distributeurs et à les protéger de l'entrée de détaillants novateurs. Si la concentration dans le commerce de détail peut bénéficier aux consommateurs en raison d'une augmentation des économies d'échelle et de gamme, certains auteurs ont souligné les effets négatifs possibles sur la diversité des produits et la différenciation des points de vente, surtout en cas d'obstacles à de nouvelles entrées (Inderst et Schaffer, 2004 ; Corstjens *et al.*, 1995). Au cours de la dernière décennie, toutefois, une autre modification de la structure du marché de détail a été observée : les maxi-discompteurs (ou « hard discounters »), qui sont des chaînes verticalement intégrées de magasins de relativement petite taille se spécialisant dans la vente d'un nombre relativement limité de produits essentiellement à marque propre, ont conquis début 2005 une part de marché d'environ 13½ pour cent dans le commerce alimentaire de détail, alors que les magasins spécialisés situés dans la plupart des centres commerciaux des banlieues ont gagné des parts de marché au détriment des grands magasins des centres villes ainsi que des hypermarchés (Allain et Chambolle 2003, Cliquet 2000, Castets 2004)²⁰.

19. Les agents immobiliers doivent posséder une licence professionnelle, qui est accordée sur la base de trois critères : un test d'aptitude professionnelle fondé sur un diplôme ou l'expérience, un casier judiciaire vierge et une assurance professionnelle. La Direction de la concurrence a mené une enquête dans ce secteur au printemps 2004.

20. En outre, les petits détaillants se sont restructurés (et leur nombre a diminué d'environ un cinquième), les entreprises familiales traditionnelles cédant la place à des entreprises sous franchise, de façon à bénéficier des gains d'efficacité de l'intégration verticale (Seguin, 2001). Le mouvement de regroupement des petits magasins dans les centres commerciaux et autour des grandes surfaces a contribué à cette évolution.

Encadré 2. Réglementation du secteur de la distribution en France

La législation d'urbanisme commercial a été introduite en 1973 (loi Royer). Les implantations ou extensions de grandes surfaces devaient être approuvées par une Commission départementale d'urbanisme commercial, composée de vingt membres, dont neuf représentants d'activités commerciales et artisanales, de deux représentants des consommateurs et de neuf élus locaux. Cette procédure s'appliquait généralement à tous les magasins d'une superficie de plus de 1 500 m², sauf dans les villes de moins de 40 000 habitants où la limite était de 1 000 m² (Bertrand et Kramarz, 2002). Cependant, la loi Raffarin de 1996 a fixé un seuil unique de 300 m² pour les autorisations de création, ce qui est faible par rapport aux autres pays, les projets supérieurs à 6 000 m² devant quant à eux faire l'objet d'une enquête d'utilité publique. Cette loi a également changé la composition des commissions, maintenant composées de trois élus, les présidents des chambres de commerce et des métiers, et un représentant des associations de consommateurs. Les commissions se sont montrées assez restrictives, n'approuvant que 40 % environ des dossiers soumis entre 1974 et 1998. Suite à la fixation du seuil à 300m² et au changement dans la composition des commissions, le taux d'approbation est passé à 80 % sur la période 1997-2005, néanmoins, durant la deuxième moitié des années 90, seulement 13 nouveaux hypermarchés ont été ouverts et le nombre de créations de supermarchés approuvées a sensiblement diminué, ce qui, dans la pratique, a protégé ce segment contre l'entrée de concurrents novateurs (McKinsey Global Institute, 2002). Les décisions des commissions peuvent faire l'objet d'un recours auprès de la Commission nationale d'équipement commercial. Contrairement à un grand nombre d'autres pays européens, il n'y a généralement pas de restrictions aux heures d'ouverture des magasins, sauf le dimanche, jour pour lequel une autorisation spéciale est requise (Allain et Chambolle, 2003).

La loi Galland de 1996 a introduit une règle stricte concernant la revente à perte, définie étroitement comme la vente au-dessous du prix facturé, et le non-respect de cette règle peut être sanctionné par de fortes amendes. Les réglementations autorisant ce type de vente à des dates déterminées atténuent, toutefois, le caractère restrictif de la législation. Ainsi, tous les magasins doivent prévoir leurs ventes promotionnelles à la même date, ce qui tend à empêcher l'un d'avoir un avantage concurrentiel sur les autres. La règle relative à la revente à perte et la disposition parallèle sur la prime de référencement ont donné lieu à des controverses, concernant en particulier les niveaux de prix. Les marges arrière imposées par les distributeurs en contrepartie de certains services de commercialisation pénalisent les fournisseurs. Ces derniers se plaignent du fait que les grands distributeurs utilisent ces instruments opaques et sujets à caution pour faire baisser les prix de gros alors que certains distributeurs prétendent que la rigidité de la règle les empêche de répercuter la réduction des prix d'achat en baissant les prix de détail. Une dérogation à la règle est autorisée, toutefois, pour les magasins de détail alimentaires d'une superficie inférieure à 300 m² et les magasins non alimentaires d'une superficie inférieure à 1 000 m², qui peuvent pratiquer la revente à perte s'il s'agit d'aligner les prix sur les concurrents voisins. Cette réglementation fait une confusion entre la puissance d'achat et la taille des magasins, les maxi-discompteurs, par exemple, pouvant associer à la fois puissance d'achat et magasins de relativement petite taille. En outre, la loi sur la loyauté des relations commerciales contient des dispositions selon lesquelles les producteurs doivent présenter les barèmes de prix pour leurs produits de façon non discriminatoire, tous les clients devant se voir offrir des conditions identiques pour des services identiques, y compris les prix unitaires et les remises accordées en fonction du volume des ventes. Les autres dispositions visant à assurer la loyauté de la concurrence concernent notamment l'interdiction des « prix abusivement bas » (à savoir la vente de produits à marque propre à des niveaux inférieurs au prix de revient). Pour faire progresser le processus de négociation, une commission sur les pratiques commerciales a été créée afin de superviser les relations commerciales entre producteurs et détaillants. En 2003, une circulaire ministérielle a précisé que les réductions de prix accordées à un détaillant et équivalant à une réduction de même grandeur des marges arrière ne devraient pas être considérées comme une pratique discriminatoire.

Pour des raisons culturelles, plusieurs restrictions sont imposées à la publicité. Ces restrictions sont aujourd'hui assouplies. L'interdiction de la publicité à la télévision pour les journaux/magazines a été supprimée au début de 2004. En outre, les grands distributeurs ont été autorisés à utiliser la télévision locale, la télévision par câble et la télévision par satellite pour des messages commerciaux télévisés et cette autorisation sera étendue aux chaînes nationales de télévision d'ici à 2007, de sorte que la publicité télévisuelle au niveau national fera alors partie des stratégies concurrentielles des distributeurs. Cependant, même à cette date, les distributeurs ne pourront pas utiliser les spots commerciaux télévisés pour les campagnes promotionnelles, sauf si ces messages concernent aussi des campagnes du même type lancées dans d'autres pays de l'UE. La Commission européenne a demandé que soient officiellement supprimées les restrictions restantes (mises à part celles imposées pour des raisons sanitaires et d'ordre public) concernant la publicité à la télévision des films et des livres – encore que, dans ce dernier cas ; il soit possible d'utiliser le câble et le satellite (qui représentent environ 10 % du marché) (Commission européenne, 2004e).

21. La concentration accrue, doublée de l'augmentation des parts de marché, a fait craindre l'exploitation par les grands distributeurs de leur pouvoir de marché et a conduit à des réglementations très contraignantes concernant le processus de négociation fournisseurs/distributeurs ainsi qu'à l'application stricte de l'interdiction de la revente à perte (loi Galland de 1996)²¹. L'effet conjugué des restrictions à l'entrée et de la loi Galland a été d'accroître le pouvoir de négociation des producteurs et distributeurs à grande échelle aux dépens des petits producteurs et des consommateurs. Les réglementations ont aussi plusieurs conséquences négatives sur les résultats du secteur et sur le bien-être des consommateurs.

21. La première conséquence est d'affaiblir encore les incitations à la concurrence par les prix entre les détaillants. D'après les nouvelles règles, le point de départ des négociations commerciales avec les distributeurs est le barème de prix établi par les producteurs, qui, d'après la loi, doit être non discriminatoire. Les producteurs doivent offrir des prix de gros identiques à l'ensemble des distributeurs avec lesquels ils traitent. Le prix facturé acquitté par ces derniers constitue aussi le plancher des prix de détail, car la loi Galland définit le prix d'achat comme le prix facturé par unité. Compte tenu de la grande transparence des barèmes de prix, l'application stricte de l'interdiction de la revente à perte permet aux distributeurs de déterminer le prix facturé acquitté par leurs concurrents, ce qui diminue les possibilités de concurrence par les prix, car toute réduction supplémentaire du prix obtenue par un distributeur sera également obtenue par les distributeurs concurrents²². La deuxième conséquence est de rendre les distributeurs moins prompts à négocier des prix de gros plus faibles auprès des fournisseurs et à accroître leurs marges bénéficiaires en gonflant les marges arrière (encadré 3)^{23,24}. Un autre problème tient au fait que la collusion tacite entre fournisseurs a été facilitée par la possibilité d'observer plus facilement les divergences de prix (Allain et Chambolle, 2004)²⁵. Faire du prix facturé la limite inférieure du prix de détail permet aux fournisseurs d'exercer un plus grand contrôle sur le prix de revente de leurs produits, comme s'ils se livraient à la pratique de la fixation du prix de détail (qui est strictement illégale). Leur position est encore renforcée par la possibilité de saisir les autorités de la concurrence en cas de revente à perte par les distributeurs²⁶. En outre, les producteurs qui s'entendent de façon tacite sur les prix peuvent

21. La loi contre la revente à perte a été introduite sous sa forme actuelle en 1963. Cette pratique a été assimilée à un comportement prédateur, alors qu'elle peut aussi faire partie de stratégies améliorant effectivement le bien-être du consommateur. En outre, l'interdiction de la revente à perte ne peut être qu'une protection partielle des petits magasins contre les grandes surfaces, car la concurrence entre les deux types de magasins intervient de plusieurs autres manières, notamment l'emplacement, la qualité et la commodité. En outre, les petits magasins bénéficiant souvent d'un effet de masse, ils tendent pour attirer la clientèle à se regrouper autour des grandes surfaces (Allain, M.L. et C. Chambolle, 2003).

22. Pour réglementer les négociations entre distributeurs et fournisseurs, la loi Galland contient aussi une disposition qui restreint la capacité des parties en cause de rompre unilatéralement des relations commerciales établies de longue date. En outre, les fournisseurs sont autorisés à refuser d'approvisionner de nouvelles entreprises, comme les maxi-discompteurs, dans la mesure où ils n'ont pas une position dominante sur le marché et n'imposent pas de conditions discriminatoires à certains de leurs clients.

23. L'interdiction de la revente à perte a accru les avantages des stratégies de commercialisation promettant les prix les plus bas du marché. Si les consommateurs trouvent moins cher ailleurs, cette information peut être utilisée pour obtenir une réduction des prix d'achat ou pour déposer plainte auprès de la DGCCRF.

24. En vertu de la circulaire Delors de 1984, les ristournes quantitatives annuelles doivent faire partie des conditions de générales de vente, même si la loi Galland stipule que ces ristournes ne peuvent être prises en compte pour le calcul du prix de revente.

25. Une telle collusion constatée entre les brasseries fournissant les hôtels, restaurants et cafés a conduit la Commission européenne à imposer des amendes d'un montant total de 2½ millions d'euros à l'automne 2004. (Commission européenne, 2004c).

26. Durant l'été 2004, les fournisseurs se sont plaints de la réduction par certains distributeurs des prix de certains produits au-dessous du prix facturé pour satisfaire à l'objectif d'une diminution de 2 % stipulé dans l'accord avec le ministère des Finances (Le Figaro, 2004).

décèler les écarts possibles des autres producteurs par rapport à l'accord tacite. Les gains d'efficacité et les économies d'échelle ne sont donc pas répercutés sur les consommateurs sous la forme d'une réduction des prix à la consommation, mais tendent à être partagés entre les fournisseurs et les distributeurs.

Encadré 3. Négociations dans le secteur de la distribution et rôle des marges arrière

Les négociations entre fournisseurs et distributeurs portent également sur des aspects comme la taille et la qualité du linéaire et les autres prestations offertes. Ces éléments sont fréquemment rémunérés au moyen d'une marge arrière annuelle acquittée par les fournisseurs aux distributeurs et qui n'est pas prise en compte dans le prix facturé. Ainsi, l'interdiction de la revente à perte incite à accepter des prix de gros identiques à ceux accordés aux concurrents et à gonfler les bénéfices au moyen d'une augmentation des marges arrière. L'importance de ces dernières reflète en général les positions de négociation relatives des distributeurs en concurrence face aux fournisseurs. De fait, au fil du temps, l'écart entre les prix de détail et les prix facturés a diminué, les bénéfices des distributeurs dépendant de plus en plus des marges arrières et la part de ces dernières dans les bénéfices totaux (en hausse) passant à près de 90 % en moyenne.

Les distributeurs peuvent gonfler leurs marges bénéficiaires de deux manières. La marge arrière correspond essentiellement à la différence entre le prix facturé et le revenu par unité effectivement perçu par le producteur. Elle comprend deux éléments, à savoir les remises pour les prestations commerciales (comme la qualité du linéaire) et les ristournes quantitatives, qui ont tous deux une périodicité annuelle. Les remises et les ristournes sont généralement négociées en même temps que le contrat, mais elles n'apparaissent pas sur la facture. La différence entre le prix facturé et le prix de détail final (marge avant) est constituée par les remises inconditionnelles sur quantités et la marge du distributeur.

22. Les grands distributeurs n'ont guère réussi à contrer le pouvoir croissant des fournisseurs de fixer les prix de détail en développant leurs propres marques (produits sous marque propre fabriqués soit en interne soit dans le cadre de contrats de sous-traitance), qui représentent seulement un cinquième des ventes (en 2000) contre un dixième au Royaume-Uni (Allain et Chambolle, 2003). Un des facteurs qui contribuent au succès plus limité des marques de distributeurs en France est le maintien de restrictions sur l'utilisation par les grandes surfaces de la publicité télévisée, malgré les mesures d'assouplissement récentes (voir encadré 2) car ces marques dépendent de cette publicité pour faire passer le message compliqué haute qualité/faible prix lorsqu'elles sont en concurrence dans un même magasin avec des marques connues. Seuls les maxi-discounters dans les branches alimentaires et non alimentaires ont commercialisé avec succès leurs produits sous marque propre (Séguin, 2001). En se concentrant sur un éventail de produits relativement limité pour pénétrer sur le marché français et en exerçant une concurrence par les prix, ils ont réussi à acquérir dans le commerce de détail alimentaire une part de marché de 13 %²⁷.

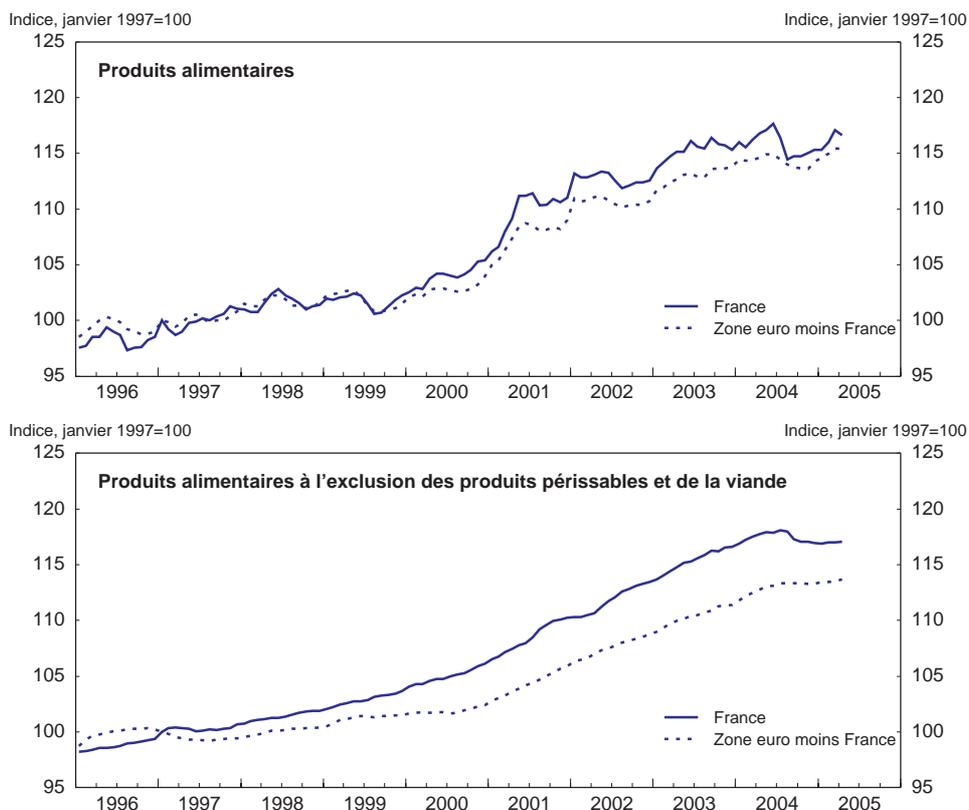
23. Dans ces conditions, il n'est sans doute guère surprenant que la réglementation dans le secteur de la distribution ait conduit à une inflation par les coûts qui a ajouté 0.1-0.2 point de pourcentage environ chaque année à l'inflation des prix à la consommation (Canivet *et al.*, 2004). Les prix des produits de marque ont ainsi augmenté de quelque 3 % en 2003, contre ½ pour cent pour les produits sous marque propre (Allain et Chambolle, 2004). En outre, depuis la fin des années 90, la hausse des prix alimentaires en France (à l'exclusion des produits périssables et de la viande) a été quasiment deux fois supérieure à celle observée dans l'UE. Par ailleurs, le prix hors TVA des produits de marque vendus dans les supermarchés s'est accru plus rapidement que dans les autres pays de l'Union ces trois dernières années, d'où son niveau comparativement élevé (Commission européenne, 2004d) (graphique 9). Face à cette situation, le ministre de l'Économie a servi d'intermédiaire au milieu de 2004 à un accord entre les

27. Par exemple, au cours de l'année écoulée jusqu'en novembre 2003, les « hard discounters » ont diminué les prix de leurs produits alimentaires de 1 % en moyenne, alors que les grands distributeurs ont accru les leurs de 2 % en moyenne au cours de la même période.

distributeurs et les fournisseurs afin de diminuer les prix en prenant en compte une plus grande part des marges arrière sur la facture, de façon à répercuter les réductions des prix sur les consommateurs²⁸. Il est vrai que les distributeurs comme les fournisseurs avaient intérêt à s'entendre pour contrer la perte de parts de marché en faveur des « hard discounters ». Cependant, si cet accord a conduit à une baisse de prix à court terme²⁹, une solution durable devrait s'appuyer sur des mesures plus structurelles pour égaliser les conditions de la concurrence. Par exemple, d'après certaines estimations, la suppression de la loi Galland pourrait réduire les prix des biens à la consommation de pas moins de 5 %, améliorant le pouvoir d'achat des consommateurs de 3 % environ (Camdessus, 2004). Un autre effet de bien-être négatif est l'emploi inférieur à la moyenne, les restrictions à la création de grandes surfaces ayant, selon les estimations, réduit l'emploi de quelque 1 300 par an (Bertrand et Kramarz, 2002). Même si la croissance de l'emploi dans le secteur a été moyenne au cours de la dernière décennie, la part dans l'emploi est restée relativement faible³⁰ (graphique 10). Cette dernière évolution peut aussi s'expliquer par la rigidité du marché du travail, qui se traduit par un niveau de service moindre (heures d'ouverture plus courtes et moins de vendeurs) et un moins grand nombre de salariés à temps partiel que, par exemple, aux États-unis (Jany-Catrice et Baret, 2001)³¹.

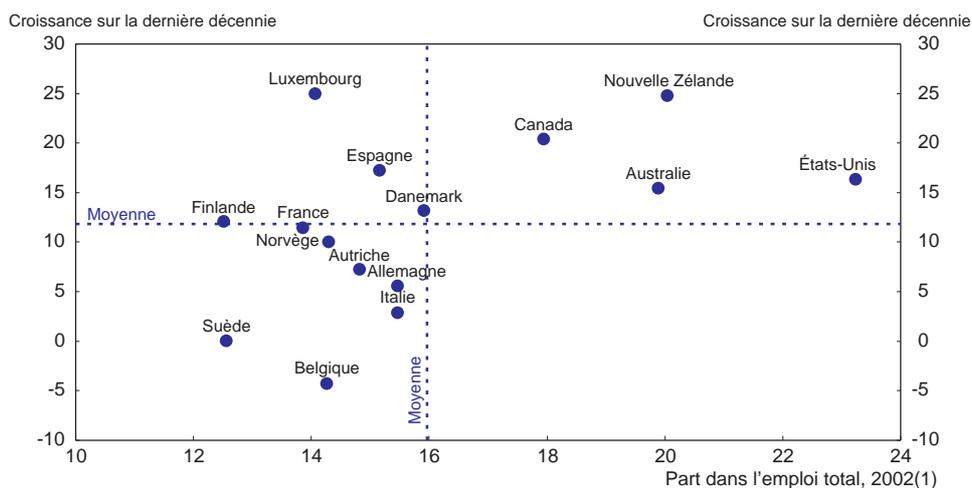
-
28. Le 17 juin 2004, un accord a été conclu entre les distributeurs et les fournisseurs pour diminuer les prix de 2 % d'ici à septembre de la même année et d'encore 1 % en 2005 en intégrant une partie des marges arrière dans le prix facturé grâce à des négociations entre les deux parties. D'après les estimations, cet accord aurait fait baisser l'inflation d'environ 0.2 point (INSEE, 2004). Sa mise en œuvre a suscité beaucoup de controverses et environ la moitié des quelque 5 000 produits concernés ne sont encore pas couverts (Castets, 2004).
29. L'indice de l'INSEE des prix de grande consommation a baissé de 0.9 % sur la période mars 2004–mars 2005.
30. L'introduction des réglementations d'urbanisme commercial a été suivie d'un ralentissement sensible de la croissance de l'emploi dans le secteur de la distribution, qui n'a pas été observé dans les autres secteurs de l'économie (les modifications au niveau macroéconomique ne pouvant ainsi être mises en cause). Les réglementations d'urbanisme commercial font obstacle à l'entrée et ont une incidence négative sur l'emploi dans le secteur. Elles empêchent aussi que se matérialisent les effets de retombée positifs qui peuvent intervenir lorsque la plus grande fréquentation de la zone où est située une grande surface augmente les ventes dans les magasins environnants. En outre, ce type de réglementation réduit le bien-être des consommateurs en limitant le nombre et la taille des points de vente ainsi qu'en rallongeant la durée du trajet et le temps d'attente dans les magasins.
31. Il est intéressant de noter que la concentration des ventes est plus forte en France, où la moitié du chiffre d'affaires est réalisée le vendredi et le samedi, alors qu'aux États-unis 45 % du chiffre d'affaires sont réalisés le vendredi, le samedi et le dimanche.

Graphique 9. Prix alimentaires en France et dans l'UE



Source : Eurostat.

Graphique 10. Part et croissance de l'emploi dans le secteur de la distribution



1. 2001 pour l'Australie et les États-Unis.
Source : Base de données STAN de l'OCDE.

24. Reconnaissant les défaillances du système actuel et afin de formuler une solution plus durable, une commission désignée par le gouvernement (la Commission « Canivet ») a proposé en octobre 2004 de réformer la réglementation en vigueur de façon plus structurelle en intégrant les marges arrière dans le prix facturé tout en maintenant l'interdiction de revente à perte. En avril 2005 le gouvernement a soumis au parlement un projet de loi qui modifierait sensiblement la définition de la revente à perte, mais maintiendrait son interdiction ; cette loi devrait avoir pour effet de réduire les prix mais n'éliminerait pas les problèmes conséquents à l'interdiction, même si la possibilité d'une plus grande différenciation tarifaire inscrite dans le projet de loi constituait un pas dans la bonne direction. Le code du commerce contient déjà une interdiction contre l'abus de position dominante, de sorte que, dans la mesure où la réglementation vise à éviter de telles pratiques, les dispositions législatives générales sur la concurrence devraient suffire. La fixation de prix abusivement bas est généralement interdite dans les pays de l'OCDE, mais rares sont les pays qui cherchent à appliquer strictement l'interdiction de la revente à perte proprement dite car, dans plusieurs cas, ce type de stratégie n'est ni abusif ni à l'origine d'une réduction du bien-être des consommateurs³². En outre, il est difficile de déterminer correctement ce que constitue la revente à perte. Ainsi, pour contribuer au bien-être des consommateurs, on pourrait avoir recours à une interdiction générale de la fixation de prix abusivement bas et appliquer ce principe général pour enquêter sur les cas individuels de revente à perte et de comportement prédateur. Parmi les autres mesures qui pourraient accroître les pressions concurrentielles dans le secteur de la distribution, on peut citer l'assouplissement des restrictions à l'implantation des grandes surfaces, afin de permettre l'entrée de nouveaux concurrents novateurs, l'alignement des règles en matière de publicité télévisée sur celles des autres pays, l'assouplissement de la réglementation des soldes et l'abolition des monopoles réglementés restants dans la distribution du tabac et des journaux et périodiques.

Industries de réseau

25. En France, les industries de réseau sont généralement organisées sous la forme de monopoles du secteur public, une grande priorité étant accordée aux considérations de service public. Cette approche a permis au pays de se doter de réseaux à la pointe de la technologie fournissant des services de haute qualité à des tarifs se situant généralement, pour les consommateurs, au niveau de la moyenne européenne. Cependant, les coûts historiques associés ont été importants et ont parfois conduit à un certain surinvestissement dans les capacités et l'infrastructure. En outre, il n'est pas sûr que l'offre générale et la qualité des services soient meilleures que celles observées dans d'autres pays à marchés concurrentiels. L'expérience internationale montre que la libéralisation réussie des industries de réseau améliore l'efficacité et se traduit souvent par une baisse des prix. En France, l'ouverture des industries de réseau a eu tendance à faire suite à des directives de l'UE et a été plus graduelle que dans la plupart des autres pays. Actuellement, la France met en œuvre les directives communautaires restantes, progressant ainsi dans la libéralisation des industries de réseau, ce qui offre la possibilité d'inscrire cette action dans une stratégie cohérente de réforme structurelle propre à doper la croissance³³. Le principal problème à cet égard tient au fait qu'après leur ouverture formelle, peu de secteurs ont mis en place des structures de marché favorisant suffisamment la concurrence. Ainsi, pour promouvoir véritablement la concurrence dans les industries de réseau, il faut une réglementation *ex ante* efficace et des politiques visant à accroître les pressions concurrentielles par la création de structures du marché davantage favorables à la concurrence.

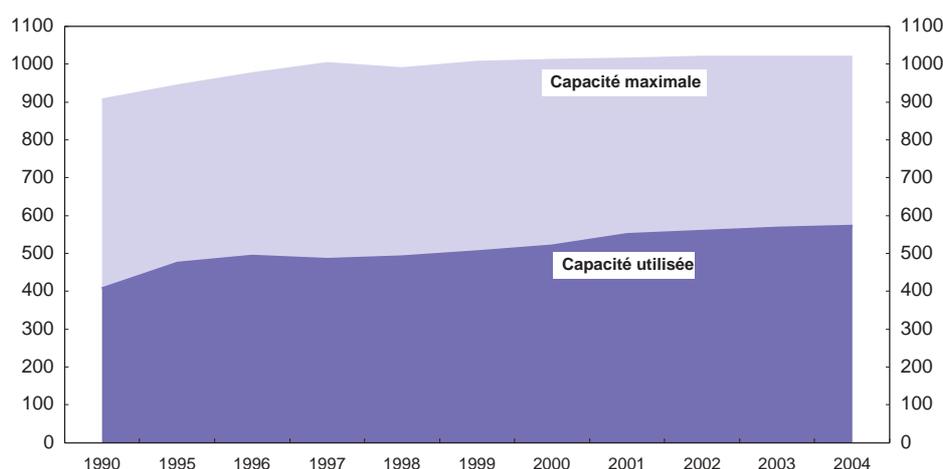
32. On peut citer en exemple le cas de distributeurs qui n'ont pas bien prévu la demande du marché pour certains produits et ont besoin de se débarrasser de leurs stocks, et aussi le cas où la revente à perte est utilisée comme une stratégie d'appel, certains articles étant vendus à très faible prix pour attirer les consommateurs, qui sont censés faire aussi d'autres achats.

33. Pour un examen des problèmes économiques et politiques intéressant la libéralisation des industries de réseau en France, voir, par exemple, Varone et Genoud (2001).

Électricité

26. Après être restée à la traîne par rapport au processus de libéralisation engagé sur les autres marchés européens de l'électricité, la France progresse aujourd'hui conformément au calendrier de la CE (Desama, 2004). Depuis le milieu de 2004, le libre choix des fournisseurs est institué pour tous les consommateurs du secteur non résidentiel et une totale ouverture du marché interviendra d'ici à 2007, lorsque la liberté de choix du fournisseur sera aussi donnée aux ménages. Cependant, cette ouverture formelle ne suffira pas à établir des marchés concurrentiels pour toutes les catégories de consommateurs en raison de l'absence de structures de marché propres à soutenir la concurrence. L'opérateur public historique est en fait une société intégrée verticalement ayant une position dominante sur le marché et une importante surcapacité de production (encadré 4). Au cours de la dernière décennie, la puissance de réserve moyenne dans la production d'électricité a été légèrement inférieure à 50 % et, durant la période de demande exceptionnelle (hiver 2003), la puissance de réserve est restée aux alentours de 30 %. (graphique 11). Un tel niveau de capacité excédentaire semble excessif, car les normes internationales indiquent qu'une moyenne de 15 à 20 % serait suffisante compte tenu de la fiabilité de la production française.

Graphique 11. Utilisation moyenne des capacités de production dans le secteur de l'électricité



Source : INSEE, Annuaire statistique de la France, 2004, 2002 et ministère de l'Économie et des Finances.

Encadré 4. Le marché français de l'électricité

Le marché français de l'électricité est dominé par EDF (Électricité de France). Les trois premiers producteurs entrent pour plus de 90 % dans la production globale d'électricité – soit une concentration beaucoup plus importante que dans la plupart des autres pays européens. En France, seule EDF a une part de marché supérieure à 5 %, alors que dans les autres grands pays européens, on dénombre au moins quatre entreprises (et huit au Royaume-Uni) ayant des parts de marché plus importantes. Les trois quarts de l'électricité sont produits par des centrales nucléaires. Les centrales hydroélectriques viennent en deuxième position, la production restante se répartissant entre divers combustibles fossiles et l'énergie renouvelable. La stratégie visant à s'appuyer essentiellement sur l'énergie nucléaire pour la production d'électricité a été développée dans les années 60, mais a surtout été appliquée après la première crise du pétrole en 1973 (Hadjilambros, 2000). Du fait de cette stratégie, la production électrique française se caractérise par de faibles coûts variables et de faibles émissions.

D'après certaines estimations, EDF avait déjà une capacité de production d'énergie nucléaire suffisante en 1982, mais une capacité supplémentaire a été installée au cours de la décennie qui a suivi. Au milieu des années 90, la surcapacité dans le secteur de la production a donné lieu à des exportations importantes d'électricité, parfois, selon certains observateurs, à des prix inférieurs au prix de revient (Hadjilambros, 2000). En 2002, la France était - avec une part de près de 15 % dans la production - le plus gros exportateur d'électricité de l'UE (entrant pour presque un quart dans les exportations d'électricité), l'insuffisance de la capacité d'interconnexion transfrontalière exerçant probablement un effet de freinage (Commission européenne, 2004).

Malgré les améliorations récentes intervenues dans l'ouverture du marché, la France n'est pas allée aussi loin que les autres pays européens, en droit ou en fait. En 2002, le pourcentage du marché déclaré ouvert était le plus faible d'Europe (alors que cinq pays avaient déjà totalement libéralisé leurs marchés) et le passage de ce pourcentage à 37 % en 2003 n'a pas modifié beaucoup ce classement (OCDE, 2004b). A partir du 1^{er} juillet 2004 ce pourcentage est passé à 70 %. La partie libéralisée du marché a été relativement active, puisque environ 20 % des clients éligibles ont changé de fournisseur jusqu'en avril 2004. Néanmoins, les mesures structurelles visant à soutenir la concurrence sont moins complètes que dans d'autres pays. La gestion du réseau de transport relève de RTE (Réseau de transport d'électricité), qui appartient à EDF mais avec une séparation de la comptabilité et de la gestion. Le responsable de RTE est choisi par EDF, mais nommé par le gouvernement. La loi du 9 août 2004 impose une séparation juridique en ligne avec les directives européennes par la filialisation du RTE ; mais cette mesure ne va pas aussi loin dans certains autres pays européens. La séparation de la gestion du réseau de distribution a bien été opérée, bien que ce régime soit moins strict que la séparation juridique mise en œuvre dans les autres pays de l'UE ; une séparation juridique est prévue pour 2007 au plus tard.

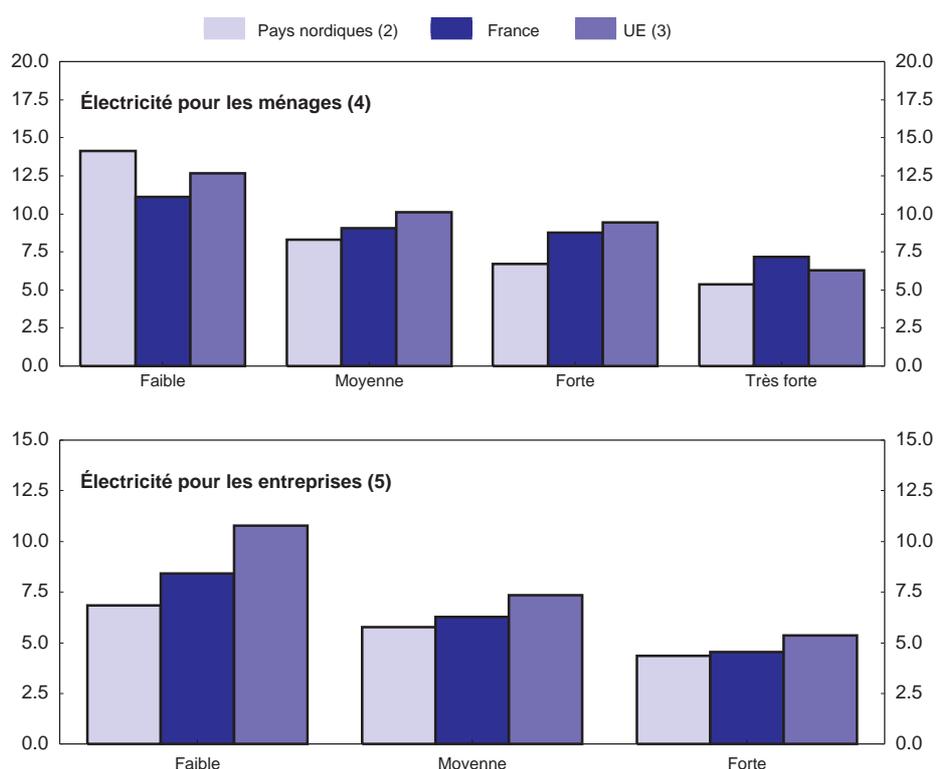
L'autorité de régulation de l'énergie (Commission de régulation de l'énergie—CRE) est chargée d'assurer l'accès non discriminatoire des tiers au système de transport et est habilitée à ordonner des mesures conservatoires et des sanctions. Cependant, la Commission n'a aucune compétence concernant les licences d'exploitation. La CRE propose des tarifs d'utilisation des réseaux de transport et de distribution, qui sont ensuite transmis au ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie). Le ministre peut les approuver ou les rejeter mais n'a pas le pouvoir de les modifier. La CRE est saisie pour les autres tarifs et plafonds de prix.

27. Les tarifs de l'électricité en France sont inférieurs à la moyenne européenne (graphique 12). Ils sont déterminés librement dans le segment libéralisé, alors qu'ils sont soumis à un contrôle politique dans le segment réglementé des ménages³⁴. Les tarifs de l'électricité bénéficient d'une technologie de production à faibles coûts variables, reflétant les investissements réalisés par le passé à l'aide de subventions, notamment des garanties de l'État. Cependant, compte tenu de la surcapacité de production, ils pourraient sans doute être encore plus bas. En outre, les tarifs bas acquittés par les ménages à faible consommation en France, comme dans les autres pays où il n'y a pas ou peu de concurrence sur ce segment du marché, résultent des obligations de service public et ne reflètent pas les dépenses

34. Les prix pour les clients domestiques sont déterminés administrativement. EDF propose une augmentation qui est ensuite négociée avec le ministre responsable. Le rôle de l'organisme de régulation est d'évaluer si les propositions sont raisonnables. Après le changement de statut d'EDF au milieu de 2004, la société a proposé une augmentation d'environ 2½ pour cent pour couvrir l'augmentation du coût de la fourniture de service public, qui a progressé d'un tiers (Les Échos, mardi 27 juillet 2004). Le Premier Ministre a décidé à l'automne que les prix de l'électricité devaient rester inchangés au cours de l'année à venir.

correspondantes³⁵. Ainsi, des subventions croisées interviennent à plusieurs niveaux et l'introduction d'une véritable concurrence rendra les tarifs plus sensibles aux coûts. Par exemple, le marché nordique de l'électricité est, avec celui du Royaume-Uni, le marché de l'électricité intégrée le plus concurrentiel en Europe et, comme en France, il s'appuie dans une large mesure sur les technologies nucléaires et hydrauliques. Une comparaison avec ce marché donne une idée des effets possibles sur les tarifs d'une libéralisation réussie, mettant en évidence les avantages pour les utilisateurs industriels et les ménages gros consommateurs.

Graphique 12. Tarifs de l'électricité hors taxes en Europe¹
Euros par 100 Kwh, 1^{er} juillet 2004



1. Les données s'entendent hors taxes et, pour certains pays, il s'agit d'une moyenne des divers tarifs locaux.
2. A l'exclusion du Danemark.
3. UE 15 à l'exclusion de la Finlande et la Suède.
4. Les ménages retenus comme référence sont classés en fonction de leur consommation : faible correspond à une consommation annuelle de 1.2 mWh, moyenne à une consommation de 3.5 mWh, forte à une consommation de 7.5 mWh et très forte à une consommation de 20 mWh.
5. Les entreprises retenues comme référence sont classées en fonction de leur consommation : faible correspond à une consommation annuelle de 30 mWh, moyenne à une consommation annuelle de 1.25 gWh et forte à une consommation annuelle de 24 gWh.

Source : Eurostat, Statistics in focus, Environment and energy.

35. Dans les tarifs de l'électricité sont pris en compte plusieurs charges. On citera notamment les charges pour le financement des obligations de service public, qui impliquent des tarifs uniformes pour la fourniture d'une électricité de haute qualité dans l'ensemble du pays (y compris dans les zones non interconnectées), les tarifs réduits pour les groupes en situation de précarité et l'achat de l'électricité produite au moyen de technologies respectueuses de l'environnement. La qualité de l'électricité est difficile à mesurer sur une base internationalement comparable. Cependant, si l'on se fonde sur le temps perdu en raison d'interruptions non prévues de l'approvisionnement, la qualité en France est supérieure à celle des pays d'Europe du Sud et de la Finlande (Commission européenne, 2004).

28. L'introduction d'une véritable concurrence exige des mesures destinées à affaiblir la position dominante d'EDF, qui susciteront vraisemblablement une opposition farouche de la part des syndicats (encadré 5). L'expérience internationale montre que la séparation comptable en place n'assure vraisemblablement pas des tarifs non discriminatoires d'accès des tiers au réseau car le propriétaire de celui-ci est incité à fournir un accès d'abord à ses propres installations de production. En outre, avec une seule séparation comptable, le caractère non discriminatoire des tarifs peut être difficile à vérifier (même si les contrats d'accès sont visés par la CRE) en raison des asymétries d'information et du partage arbitraire des coûts communs. La forme de séparation juridique choisie en France risque de ne pas améliorer nettement cette situation. Une séparation formelle - de préférence avec un transfert de propriété - de l'opérateur historique verticalement intégré est donc requise. L'évolution vers un marché concurrentiel de l'électricité pourrait être accélérée par un dégroupage horizontal des installations de production³⁶. Une telle mesure inciterait à une meilleure exploitation du stock de capital existant, comme le montre l'expérience de la Norvège, où une semblable accumulation de capacités de production excédentaires a été supprimée par l'introduction de la concurrence entre les centrales hydroélectriques d'État, qui a sensiblement diminué les tarifs et dopé la demande (Høj et Wise, 2004b). En outre, la capacité actuellement limitée d'interconnexion internationale devrait être accrue de façon à affaiblir le pouvoir de marché de l'opérateur historique (comme cela a été le cas dans les pays nordiques), ce qui améliorerait aussi la sécurité de l'offre durant les périodes de charge maximale (OCDE (2004c) et Merlin (2004)). Une autre mesure allant dans ce sens serait de permettre aux marchés de déterminer quelles sont les technologies de production à mettre en œuvre et de poursuivre les objectifs d'environnement par le biais des mécanismes du marché. En outre, la privatisation devrait être poursuivie et la CRE devrait reprendre la totale responsabilité de la fixation des tarifs réglementés sur les segments concernés du marché de gros.

Encadré 5. Résistance à la libéralisation des marchés de l'énergie

Les salariés d'EDF et de GDF se sont longtemps opposés à un changement de statut de leurs entreprises, craignant qu'une éventuelle privatisation ne conduise à des licenciements et/ou à la dégradation de leurs conditions de travail. Ces salariés, qui ont un statut similaire à celui des agents de la fonction publique, jouissent à de nombreux égards d'avantages spéciaux. Notamment, ils paient l'électricité à un tarif préférentiel, qui représente environ 5 % du prix de détail normal (la charge fiscale correspondante est couverte par EDF), bénéficient d'une aide au logement en nature, et souvent, d'une durée de travail hebdomadaire réduite et perçoivent des salaires qui sont environ un quart plus élevés que les salaires moyens. En outre, le Comité d'entreprise - qui organise des activités sociales pour les salariés et leur famille - est géré par les syndicats et compte environ 3 700 salariés (constituant ainsi une entité suffisamment grande pour avoir son propre comité d'entreprise). Il dispose d'un budget de 400 millions d'euros, qui est financé par un transfert d'EDF équivalent à 1 % du chiffre d'affaires (Le Monde, 2004). Après l'agitation sociale considérable à laquelle a donné lieu le changement de statut des sociétés énergétiques, les salariés se sont vu accorder une hausse de salaire de 6½ pour cent, qui s'ajoutait aux 2½ pour cent reçus deux mois auparavant. Par ailleurs, la plupart des 112 000 salariés d'EDF sont affiliés à un régime généreux de retraite par répartition réservée aux salariés des entreprises fournissant des services d'utilité publique. Au total, les engagements d'EDF au titre des retraites seraient de l'ordre de 50 milliards d'euros selon les estimations. A compter du début de 2005, les pensions de base seront versées par le régime général de la sécurité sociale en échange d'un transfert de 7.7 milliards d'euros, EDF gardant à sa charge les prestations complémentaires.

36. Il est difficile d'évaluer le nombre de producteurs concurrents nécessaires pour assurer un marché totalement concurrentiel. Green et Newbery (1992) ont avancé que la création initiale de trois sociétés de production concurrentes au Royaume-Uni n'a pas suffi et qu'au moins cinq sociétés auraient dû être créées.

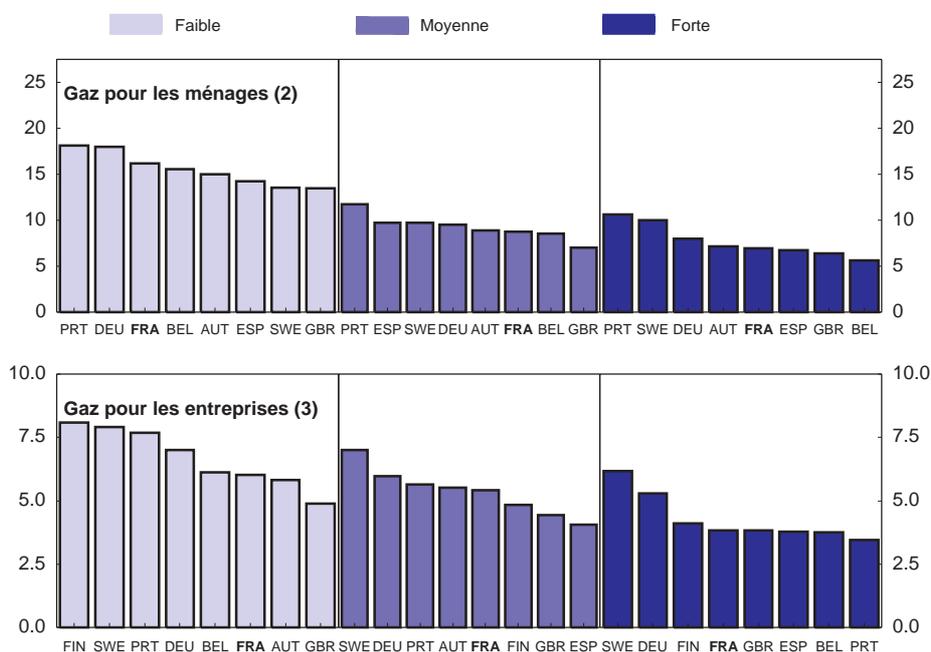
Gaz

29. Le marché du gaz et le marché de l'électricité ont un grand nombre de points communs. Le processus de libéralisation présente les mêmes caractéristiques et le secteur est dominé par l'opérateur public historique verticalement intégré (GDF-Gaz de France), qui contrôle 96 % des canalisations de distribution, 100 % des points d'entrée dans le pays, 75 % du système de transport haute pression et 83 % du stockage. Le statut de GDF (comme celui d'EDF) a changé : l'entreprise publique a été transformée en société anonyme en 2004 en même temps que la directive européenne sur le gaz a été totalement transposée, donnant du même coup aux entreprises le libre choix de leur fournisseurs. En outre, une entreprise privée verticalement intégrée (appartenant à Total) détient un monopole local dans le Sud-Ouest de la France. En application de la loi du 9 août 2004, Gaz de France et Total ont procédé à la filialisation de leur réseau de transport. Ainsi ont été créés Gas de France Réseau Transport et Total Infrastructures Gaz de France. Parmi les mesures récemment introduites pour assurer l'accès non discriminatoire des tiers, les opérateurs du réseau ont notamment pour obligation d'accorder l'accès et de mettre en œuvre la séparation comptable pour les sociétés verticalement intégrées ainsi qu'un programme de « gaz release » pour EDF et Total. Les tarifs correspondants sont déterminés par le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, sur la base d'un avis de la Commission de régulation de l'énergie (CRE). Néanmoins, des problèmes persistent. Le processus de libéralisation dans le secteur du gaz en Europe est loin d'être achevé, comme le montre notamment le niveau plus élevé des tarifs en Europe qu'en Amérique du Nord (AIE, 2004)³⁷. En Europe, la France pratique des tarifs hors taxes qui sont favorables en moyenne. Cependant, une étude plus attentive montre que les tarifs pour les ménages tendent à être plus élevés que dans plusieurs autres pays, alors que les tarifs pour les petits et moyens consommateurs industriels sont bien supérieurs à ceux pratiqués sur des marchés relativement plus concurrentiels comme le marché britannique³⁸ (graphique 13). A priori, le fait qu'un nombre relativement grand de pays fournissent du gaz à la France devrait contribuer à la création d'un marché totalement concurrentiel (Cussagnet, 2004).

37. La différence des tarifs du gaz naturel s'explique à la fois par l'intensité de la concurrence et par la proximité de ressources en gaz naturel bon marché.

38. Les tarifs du gaz naturel dans le segment non réglementé du marché sont assujettis à une approbation ministérielle. A l'automne 2004, GDF a demandé un relèvement des tarifs de 8 % mais seule une hausse de 3 % a été autorisée.

Graphique 13. Tarifs du gaz hors taxes en Europe¹
Euros par Gigajoule, 1^{er} juillet 2004



1. Les données s'entendent hors taxes et, pour certains pays, il s'agit d'une moyenne des divers tarifs locaux.
2. Les ménages retenus pour référence sont classés en fonction de leur consommation : faible correspond à une consommation annuelle de 8.37 Gj, moyenne à une consommation annuelle de 83.70 Gj et forte à une consommation annuelle de 1 047 Gj.
3. Les entreprises retenues comme référence sont classées en fonction de leur consommation : faible correspond à une consommation annuelle de 4 186 Gj, moyenne à une consommation annuelle de 41 860 Gj et forte à une consommation annuelle de 418 600 Gj.

Source : Eurostat, Statistics in focus, Environment and energy.

30. Une libéralisation plus poussée du marché du gaz bénéficierait aux consommateurs grâce à la baisse des tarifs, qui dopera aussi la compétitivité des exportateurs. En outre, le rôle du gaz en tant que produit intermédiaire dans le secteur de l'électricité devrait s'accroître à mesure que ce secteur élargit ses choix technologiques, notamment pour produire de l'électricité à partir de turbines alimentées au gaz. Toutefois, pour que ces avantages se matérialisent, d'autres mesures doivent être mises en œuvre. Comme dans le secteur de l'électricité, il faudrait qu'intervienne un dégroupage total des sociétés verticalement intégrées. Sans un tel dégroupage l'accès non discriminatoire des tiers au réseau ne peut pas être totalement assuré. Les autres fournisseurs souhaitant se connecter aux réseaux doivent respecter des conditions bien précises, dont le non-respect peut conduire à de lourdes pénalités financières (AIE, 2004). Aussi bien l'autorité de régulation que les concurrents se sont plaints d'une insuffisance des informations nécessaires pour évaluer l'offre disponible et les nouveaux intervenants ont fait état de problèmes d'accès, notamment dans le sud-ouest du pays³⁹. Ces problèmes soulignent la nécessité d'une réglementation *ex ante* plus efficace, qui devrait, entre autres, habiliter la CRE à déterminer les prix et les tarifs réglementés. En outre, l'accès non discriminatoire des tiers aux installations de stockage (actuellement négocié au cas par cas) devrait être amélioré. Ces installations sont essentiellement utilisées pour les obligations de service public et l'équilibrage, ce dernier service étant assuré à un tarif uniforme malgré les différences de prix de revient

39. C'est en partie pour répondre à ces préoccupations qu'il a été proposé de fixer à 12 % en termes réels le taux de rentabilité des nouveaux investissements d'infrastructure reliant la France et l'Espagne et de recourir à un programme de « gas release » (mise aux enchères de volumes de gaz pour dynamiser le marché).

entre les réservoirs de stockage. Ce tarif est toutefois difficile à évaluer en raison des asymétries d'information (Esnault, 2003)⁴⁰. L'accès non discriminatoire aux installations de stockage est une mesure importante pour stimuler les nouvelles entrées dans les premières phases de la libéralisation du marché, car les concurrents doivent aussi équilibrer les approvisionnements par rapport aux variations saisonnières de la demande, d'où la nécessité d'imposer une obligation d'accès aux opérateurs historiques. Une telle mesure devrait être transitoire pour faciliter les nouvelles entrées en attendant qu'une capacité de stockage supplémentaire soit mise en place par les opérateurs indépendants. Le principe d'accès des tiers au stockage a été inscrit dans la loi du 9 août 2004.

Télécommunications

31. Le marché des télécommunications a été déréglementé plus lentement que dans nombre d'autres pays européens, même si en 2004 toutes les directives de l'UE avaient été transposées. Le degré de concurrence effective est, de ce fait, encore à la traîne par rapport à la situation qui peut être observée dans les pays qui ont libéralisé plus tôt, notamment les pays nordiques où les marchés des télécommunications ont été ouverts il y a dix ans. L'Autorité de régulation des télécommunications (ART) est un organisme indépendant, proposant notamment à ses commissaires des contrats de durée déterminée, et a les compétences habituelles pour assurer l'accès non discriminatoire des tiers au réseau⁴¹. En 2004, la nouvelle loi sur les télécommunications mettant en œuvre les directives de la CE a renforcé les compétences de l'ART, qui est désormais responsable de la réglementation des tarifs et de l'approbation des nouvelles entrées sur le marché, les licences individuelles n'étant plus nécessaires de manière générale. Le ministère de l'Économie conserve, conformément aux possibilités prévues par les directives européennes, certaines tâches qui, dans certains autres pays, sont attribuées à l'autorité de régulation sectorielle, comme les décisions concernant l'interconnexion et l'interopérabilité. L'ART a activement cherché à encourager la concurrence, et en particulier à faire baisser les tarifs de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles et à diminuer les coûts de la co-localisation et du dégroupage partiel de la boucle locale^{42,43}. Cette dernière évolution a beaucoup contribué à la réduction des prix de détail, conduisant à une forte croissance (malgré

40. Dans un pays importateur de gaz, comme la France, il s'écoule vraisemblablement un certain laps de temps entre l'arrivée du gaz naturel et sa consommation, ce qui nécessite l'accès non discriminatoire des tiers aux installations de stockage (dont 13 sur 15 appartiennent à GDF et les deux autres à Total Fina Elf), pour qu'il puisse véritablement y avoir concurrence.

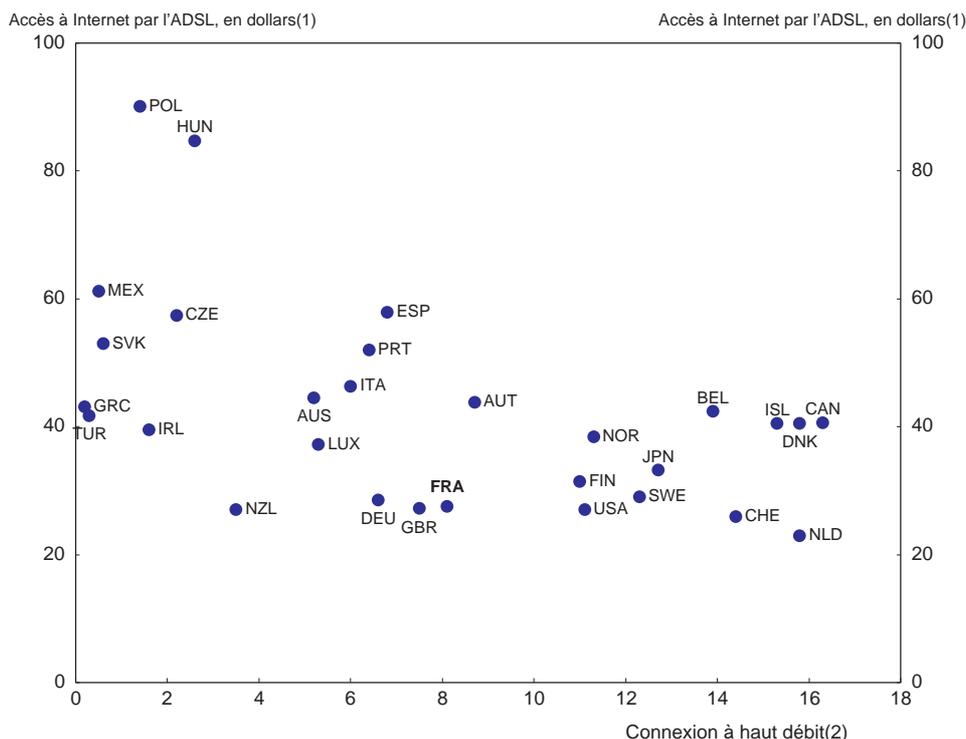
41. Le président et deux membres sont nommés par le Président de la République et les deux autres membres par les Présidents de l'Assemblée nationale et du Sénat. L'ART peut imposer des sanctions, comme la suspension des licences ou des amendes pouvant aller jusqu'à 3 % du chiffre d'affaire net (5 % en cas d'infractions répétées). Cependant, ces pouvoirs n'ont pas été utilisés jusqu'ici et ne vont pas jusqu'à l'imposition d'amendes pour des retards, par exemple dans la fourniture de lignes louées.

42. Les deux opérateurs mobiles ayant un important pouvoir de marché ont dû commencer par réduire leurs tarifs de 40 % sur une période de trois ans. Toutefois, les prix de détail pour les appels des réseaux fixes vers les réseaux mobiles sont restés presque deux fois plus élevés que les coûts associés dans les autres pays (Konkurrencestyrelsen, 2004). L'ART a donc imposé une nouvelle réduction des tarifs de terminaison d'appel, de 36 % sur deux ans, à compter du 1er janvier 2005. Les opérateurs des réseaux mobiles ont mis en place le système « bill and keep », c'est-à-dire la non facturation des charges de terminaison d'appels pour les opérateurs mobiles entre eux. En général le tarif d'un appel au sein d'un réseau est semblable à celui applicable pour appeler les autres réseaux, bien que les opérateurs offrent souvent un tarif spécialement bas pour les appels au sein de leur réseau en dehors des heures de pointe.

43. Un autre facteur expliquant le manque de concurrence a été la timidité de l'action réglementaire dans certains domaines. Par exemple, les opérateurs avaient pour habitude de faire payer au minimum une minute de connexion même si le temps réel d'appel n'était que de quelques secondes. Malgré les plaintes, l'Autorité de régulation n'a pas agi et, en fin de compte, c'est une organisation de consommateurs qui a assigné les opérateurs en justice et obtenu la facturation à la seconde.

un faible niveau de départ) des connexions ADSL à haut débit (graphique 14)^{44,45}. A terme, toutefois, la concurrence dans ce domaine devrait être fondée sur des structures du marché appropriées, d'où la nécessité de la mise en place de plateformes alternatives d'accès à haut débit, comme la télévision par câble (voir annexe 4A.1, Marché de la télévision par câble en France).

Graphique 14. Pénétration et tarifs du haut débit dans les pays de l'OCDE
Fin 2004



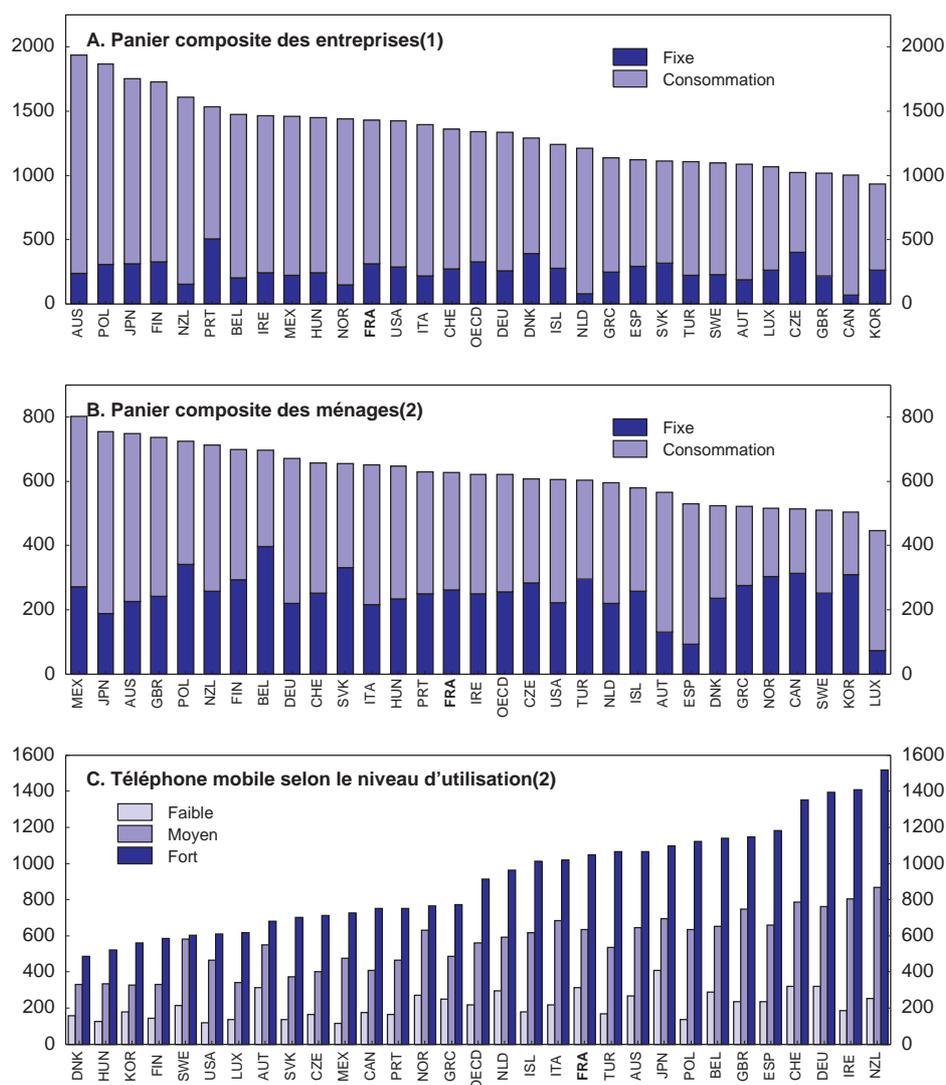
1. Tarifs, TVA comprise. La location des modems n'est pas prise en compte car dans la plupart des pays ils peuvent être achetés par les usagers.
 2. Pour 100 habitants.
- Source : OCDE, Base de données des Perspectives des communications.

32. Les tarifs des services de télécommunications sont supérieurs à la moyenne de l'OCDE, ce qui peut dans une large mesure s'expliquer par le niveau élevé des prix pour les services de téléphonie mobile (graphique 15). Ces tarifs élevés sont vraisemblablement imputables à la structure très concentrée du marché, dominé par l'opérateur public historique, France Télécom, qui a bénéficié de certaines aides de la part de l'État (OCDE, 2004b) (encadré 6). En outre, il y a moins d'opérateurs de réseaux fixes et mobiles

44. En outre, les débits des offres ADSL sont souvent suffisants pour permettre l'accès à l'Internet ainsi qu'à d'autres services, comme la téléphonie IP (Protocole Internet) et la télé câblée. La pénétration lente au départ du haut débit s'explique probablement par le maintien d'une forte utilisation du Minitel, qui comptait au début de 2002 autant d'utilisateurs que l'Internet (environ 15 millions) (Susbielle, 2003).
45. Le manque de concurrence dans le segment du haut débit a eu des répercussions sur le segment du bas débit, car France Télécom n'était guère incitée à modifier son tarif de base d'interconnexion calculé à la durée, poussant l'ART à introduire en 2002 le modèle FRIACO ou interconnexion forfaitaire illimitée, permettant une baisse importante des tarifs de l'Internet à bas débit.

que dans les autres pays européens de taille analogue (Commission européenne, 2003). En outre, peu de réseaux fixes alternatifs ont été mis en place pour la téléphonie vocale, la concurrence sur ce segment prenant, principalement pour la clientèle grand public, essentiellement la forme de la présélection de l'opérateur, et plus récemment du dégroupage.

Graphique 15. Tarifs des télécommunications dans les pays de l'OCDE
En dollars, février 2005



1. Hors TVA.

2. TVA incluse.

Source : OCDE, Base de données des Perspectives des communications.

Encadré 6. Aides financières fournies à France Télécom

L'endettement de France Télécom a quasiment quintuplé entre 1998 et 2000, en grande partie du fait d'un programme agressif d'acquisitions à l'étranger, qui a entraîné de lourdes pertes - par exemple la dépréciation totale au titre de la licence UMTS en Allemagne. Un autre exemple est l'investissement de France Télécom sur le marché de la téléphonie mobile du Danemark, qui a conduit à une perte cumulée estimée à environ ½ milliards d'euros, car les effets d'intégration attendus ne se sont pas matérialisés. A la fin de 2002, la dette totale s'établissait aux alentours de 68 milliards d'euros - pour un chiffre d'affaires juste supérieur à 47 milliards d'euros. Cet endettement a conduit l'actionnaire majoritaire à annoncer qu'il serait prêt à ouvrir une ligne de crédit de 9 milliards d'euros à titre d'avance sur sa participation à l'augmentation de capital de la société. Cette avance n'a jamais été utilisée par l'entreprise : les autorités ont par ailleurs demandé le remplacement de la direction en place et la mise en place par France Télécom d'un plan de réduction de ses coûts et de désengagement de ses filiales les moins rentables afin de réduire son endettement. Vivendi, le propriétaire de Cégétel, un des concurrents de France Télécom sur le marché intérieur, a été contraint de vendre des actifs pour améliorer sa situation d'endettement et British Telecom, l'opérateur historique du Royaume-Uni, a dû vendre ses activités de téléphonie mobile il y a plusieurs années pour faire face à un endettement important. La Commission européenne a donc été saisie de plaintes pour aides d'État déloyales. La Commission a jugé que le projet d'avance constituait une aide incompatible avec le traité mais n'a pas exigé son remboursement. Les autorités françaises et France Télécom ont fait appel. Afin de diminuer ses charges au titre du service de la dette, France Télécom a engagé des négociations en vue de la vente de sa filiale de télévision par câble.

France Télécom a bénéficié de diverses formes d'aides d'État. Le processus de sélection des candidats aux licences UMTS dans le cadre d'un « concours de beauté » aurait favorisé les opérateurs français (Penard, 2002), car des éléments difficiles à définir occupaient une grande place dans les critères de sélection. La Commission a cependant jugé que ce processus n'avait favorisé ni Orange ni SFR contrairement aux affirmations de Bouygues Télécom (toutes les trois étaient des entreprises françaises). On citera à cet égard la cohérence et la crédibilité du projet et le business plan associé. De fait, aucun candidat étranger n'a soumis de demande de licence, encore que cela puisse aussi s'expliquer par le ralentissement mondial du marché des télécommunications. La Commission européenne a estimé que le régime dérogatoire à la taxe professionnelle accordé à France Télécom entre 1994 et 2002 constituait une aide d'État incompatible, l'entreprise payant l'impôt directement à l'État alors que ses concurrents le paient à chacune des municipalités où ils opèrent. Les autorités françaises et France Télécom ont déposé des recours contre cette décision auprès du TPI. Une autre forme d'aide pourrait être liée aux paiements au titre des obligations de service universel, dont le coût net calculé aurait doublé en 2002 selon une estimation provisoire même si l'estimation définitive est plus basse. Les autres pays de l'UE ont adopté une législation pour des systèmes de financement analogues, mais seul un d'entre eux a activé ce dispositif (UE, 2003).

33. La concurrence sur le marché de la téléphonie mobile a démarré avec l'entrée d'un troisième opérateur au milieu des années 90 qui a axé son activité sur les kits mains libres et les accessoires, mais une décennie plus tard presque aucune autre entrée n'a été enregistrée, ce qui explique vraisemblablement la pénétration relativement faible de la téléphonie mobile (Hamdouch et Samuelides, 2001, Gruber et Verboven, 2001)⁴⁶. Contrairement à ce qui est le cas sur les marchés européens plus concurrentiels, les opérateurs français ayant un important pouvoir de marché ne sont pas assujettis à une obligation de revente. De fait, l'entrée d'un nouveau revendeur ou MVNO (Opérateur de réseau virtuel mobile) a été facilitée par l'inclusion d'une clause de revente dans la licence pour la prochaine génération de réseaux mobiles UMTS attribuée à l'un des opérateurs de téléphonie mobile existants⁴⁷. L'accentuation des pressions concurrentielles suscitée par cette nouvelle entrée s'est traduite par une forte diminution des tarifs des messages texte sur téléphone mobile (SMS/textos)⁴⁸. En outre, l'absence de concurrence peut

46. La pénétration de la téléphonie mobile en termes d'abonnés pour 100 habitants est à 65 en France métropolitaine, soit bien inférieure à la moyenne de l'UE qui est de 75.

47. Le non partage des réseaux en France a forcé chacun des trois opérateurs à créer des réseaux plus denses et plus importants que dans les autres pays, donnant lieu vraisemblablement à un excédent de capacités supérieur à celui observé dans les pays où le réseau est partagé. La bonne qualité de la couverture a été rendue possible en partie par une aide de 44 millions d'euros versée par l'État aux opérateurs à la fin de 2002, afin de couvrir certaines zones jusque là non couvertes. Lorsque les réseaux UMTS seront opérationnels, la capacité devrait encore s'accroître.

48. Immédiatement après l'entrée du nouveau MVNO, les pressions concurrentielles se sont accentuées dans le domaine des SMS, le nouvel opérateur offrant des SMS à 9 centimes chacun contre 15 centimes pour les

s'expliquer par les stratégies des opérateurs qui offrent des contrats de longue durée, pouvant aller jusqu'à deux années, qu'il est difficile de résilier et qui augmentent le coût des changements de réseau. Ceux-ci ne concernent d'ailleurs qu'un faible pourcentage des abonnés (Penard, 2002, ART, 2001)⁴⁹ (encadré 7). Ainsi, des mesures supplémentaires devraient être mises en œuvre pour accroître la concurrence sur le marché de la téléphonie mobile, notamment en imposant des obligations de revente aux opérateurs de réseaux, en raccourcissant la durée effective des contrats et en exigeant de l'autorité sectorielle de régulation qu'elle publie toutes les informations utiles pour les abonnés.

Encadré 7. Contrats de téléphonie mobile

La durée et les clauses des contrats de téléphonie mobile tendent à lier les abonnés au fournisseur, d'où une diminution de la concurrence entre opérateurs. La durée des contrats est au moins de 12 mois et, dans la plupart des cas, de 12 à 24 mois. Il est difficile de résilier un contrat avant sa date d'expiration. Par exemple, le vol du téléphone mobile n'est pas une raison suffisante, bien que des clauses plus abusives (comme celles empêchant les abonnés dans les zones non couvertes de résilier leur contrat) aient été supprimées après l'exercice de pressions par des groupes de consommateurs et par l'autorité de régulation. Cette dernière n'est pas habilitée à imposer des modifications des contrats. Une nouvelle loi adoptée au début de 2005 exige des fournisseurs de services qu'ils accordent un préavis d'un mois pour la résiliation des contrats et fassent savoir aux abonnés que, sauf indication contraire de leur part, le contrat sera reconduit. Au Danemark, en revanche, les contrats de téléphonie mobile ont une durée maximale de six mois et en Finlande aucun contrat de ce type n'est autorisé. Un autre problème tient au fait que les opérateurs appliquent des formules différentes pour la résiliation des contrats, certains autorisant la résiliation par téléphone alors que d'autres exigent une lettre recommandée avec une période de préavis de un à trois mois. Le fait même de trouver les bonnes adresses peut être compliqué. Contrairement aux autorités de la concurrence d'autres pays, l'ART n'indique pas sur sa page d'accueil les informations nécessaires aux abonnés, comme les points de contact et les comparaisons de prix, alors que cela contribue généralement à améliorer la transparence du marché et par conséquent la concurrence.

Chemins de fer

34. La concurrence est quasiment inexistante dans la fourniture de services de transport de voyageurs par chemins de fer, contrairement aux autres pays européens, comme l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Suède et le Danemark, malgré la séparation institutionnelle de la gestion de l'infrastructure et des services ferroviaires et les mesures visant à faciliter l'accès des tiers au réseau mises en œuvre en 1997. En outre, les transports interurbains par autocars n'exercent qu'une concurrence intermodale très limitée. Le ministère des Transports a refusé, par principe, d'autoriser ces services sur les itinéraires déjà desservis par des trains, de façon à maintenir l'intégrité du réseau ferré (OCDE, 2001). Si plusieurs externalités négatives (notamment la pollution et les accidents) caractérisent les transports interurbains par autocars, une meilleure répartition des ressources serait obtenue en répondant à ces préoccupations par le biais du régime fiscal ou par des instruments du marché. En revanche, la concurrence intermodale entre le réseau très développé de trains à grande vitesse (TGV) et les transports aériens intérieurs est plus forte que dans

opérateurs existants. Les possibilités de nouvelles réductions des tarifs des SMS sont évidentes si l'on tient compte du fait que l'offre du MVNO est encore trois fois supérieure aux tarifs comparables au Danemark (Autorités nordiques de la concurrence, 2004) et que les recettes au titre des SMS représentent 12 % du chiffre d'affaires des opérateurs de téléphonie mobile, mais plus de 30 % de leurs bénéfices globaux (Susbielle, 2003). L'ART étudie les tarifs des SMS et une réglementation des tarifs de gros des SMS pourrait intervenir au début de 2005.

49. L'introduction au milieu de 2003 de la portabilité des numéros devrait diminuer les coûts de changement d'opérateur, bien que, douze mois plus tard, seuls quelques abonnés aient changé d'opérateur et que le processus de portage, qui dure en moyenne 2 mois et demi, soit assez long.

les autres pays (Seabright, 2003)⁵⁰. Néanmoins, l'efficacité du réseau ferré s'est dégradé dans la deuxième moitié des années 90 (Friebel *et al.*, 2004)⁵¹.

35. Les autorités ont pris des dispositions pour ouvrir le transport de fret par rail à la concurrence d'ici mars 2006 anticipant ainsi la date butoir fixée par les directives de l'UE (janvier 2007)⁵². Cependant, pour assurer des règles du jeu équitables dans le secteur des chemins de fer, plusieurs mesures devraient être mises en œuvre. Pour faciliter les nouvelles entrées en diminuant les coûts fixes associés, l'opérateur historique (SNCF) devrait être obligé de louer une partie de son matériel roulant, de préférence via la création d'une société indépendante. En outre, seule la SNCF dispose actuellement de l'expertise technique voulue pour déterminer la conformité du nouveau matériel roulant aux normes de sécurité. Dans un environnement concurrentiel, cela lui donnerait un rôle réglementaire qui devrait relever d'un organisme indépendant. Les autorités ont prévu de mettre en place un tel organisme d'ici fin mars 2006. De plus, l'opérateur historique est très favorisé dans la mesure où les redevances d'infrastructure qu'il paie au propriétaire de l'infrastructure (RFF-Réseau ferré de France) sont bien moindres que les frais de gestion qu'il fait payer à RFF - le déficit qui en résulte étant couvert par des transferts de l'administration centrale (OCDE, 2003)⁵³. Dans un environnement neutre du point de vue de la concurrence, la RFF devrait être chargée de la gestion du réseau. Cela mettrait en évidence les véritables coûts associés, qui devraient servir de base à la fixation par le réseau de tarifs non discriminatoires d'accès des tiers.

Transport aérien intérieur

36. Depuis l'ouverture totale du transport aérien intérieur au printemps 1997, obtenu avec la libéralisation du cabotage, la part de marché de l'opérateur historique dominant, Air France, s'est accrue pour passer de 68 % à près des trois quarts du fait de la baisse du nombre de concurrents intérieurs, bien que ses coûts de fonctionnement soient relativement élevés (en raison notamment des dépenses salariales) par rapport à ceux des compagnies à faible coût⁵⁴. Le renforcement des pressions concurrentielles tient à l'accroissement de la concurrence intermodale exercée par les trains à grande vitesse et par l'entrée de transporteurs (étrangers) à faible coût. Avant la libéralisation du cabotage, l'opérateur historique a été recapitalisé à hauteur de 3 milliards d'euros (OCDE, 2004b). Depuis lors, l'apparition d'une véritable concurrence semble avoir été freinée par la position dominante de l'entreprise semi-publique et les pratiques non concurrentielles appliquées dans les aéroports, notamment la prestation non concurrentielle des services au sol et l'attribution des créneaux sur la base du principe des droits acquis. L'autorité de régulation est la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) qui relève du ministère des Transports, alors que les participations de l'État dans Air France et Aéroports de Paris (ADP), la société qui gère les deux principaux aéroports de Paris sont administrées par le ministère de l'économie et des finances. Le gouvernement a progressivement ramené la part de l'État dans Air France, société anonyme depuis 1998,

50. La SNCF est un peu gênée par son système de fixation des tarifs, qui exige l'approbation du ministère, alors que les compagnies aériennes peuvent fixer leurs tarifs librement et en toute indépendance.

51. Selon les autorités, le système de conventionnement SNCF-régions mis en place en 2000 a cependant permis de redynamiser le transport ferroviaire régional: augmentation de l'offre ferroviaire de près de 3.3 % en 2003 et de 4 % en 2004.

52. La SNCF s'occupe aussi du transport de fret par route par le biais d'une filiale.

53. Parmi les autres subventions, on citera les aides d'État à plusieurs filiales de la SNCF (dans les activités autres que le transport de passagers) qui sont actuellement étudiées par la Commission européenne. Les enquêtes empiriques montrent que la forte intensité des aides a une incidence négative sur l'efficacité technique au niveau européen, amenant à se poser des questions sur les effets à long terme d'un maintien des aides (Freideriszick et autres, 2003).

54. En 2004, par exemple, on dénombrait une dizaine de concurrents - soit un tiers environ du niveau de 2000 - exploitant à peu près 5 % de l'ensemble des itinéraires, contre 10 % environ quatre ans auparavant.

de 44 à 18.7 %. La France a ainsi rejoint les autres pays européens, où les transporteurs nationaux ont en général été privatisés. Le gouvernement a annoncé son intention prochainement d'ouvrir le capital d'ADP, devenue société anonyme depuis début 2005⁵⁵. En principe, le marché est assujéti à l'autorité du Conseil de la concurrence mais, en réalité, un certain nombre d'affaires sortent du champ de compétence du Conseil. Elles mettent en effet en cause des décisions administratives prises dans l'exercice de missions de service public, ressortant des prérogatives de la puissance publique. En outre, une partie de l'augmentation de la part de marché d'Air France tient aux investissements réalisés par la compagnie dans les transporteurs régionaux. Or le Conseil de la concurrence n'a pas été impliqué dans la décision du ministère de l'Économie d'autoriser ces fusions et n'a donc pas pu procéder à un examen sur la base des critères de la concurrence.

37. Les réformes destinées à renforcer la concurrence dans ce secteur devraient avoir pour but de faciliter l'accès de nouveaux prestataires de services et de clarifier le rôle de l'État, en séparant les fonctions de régulation de celles d'actionnaire et de prestataire de services. Les créneaux horaires sont l'élément essentiel de l'accès et si le système actuel favorise l'opérateur historique. Un pool de créneaux est cependant réservé aux nouveaux entrants. Ainsi, l'attribution des créneaux sur la base des principes du marché améliorerait les conditions d'accès et assurerait une utilisation plus efficace de l'infrastructure. La réduction de la part de l'État dans le capital d'Air France, à moins de 20 % devrait supprimer le conflit entre le rôle de l'État en tant qu'actionnaire et son rôle de régulation. Elle devrait permettre d'éviter que les conditions de la concurrence soient perçues comme inégales. Parmi les autres mesures figure la séparation du rôle de réglementation de la DGAC (en renforçant son indépendance) et de son rôle de prestataire de services de contrôle aérien, comme c'est le cas dans les autres pays européens. La réforme de la DGAC réalisée début 2005 crée effectivement un pôle bien identifié des services destinés au contrôle aérien. Cela facilitera aussi des analyses comparatives des services de contrôle aérien, déjà faites par la Commission d'examen de l'organisation Eurocontrol, en vue éventuellement de leur privatisation totale. Séparer les activités d'ADP de la même manière supprimerait certains des problèmes de conflit d'intérêt et élargirait le champ d'action du Conseil de la concurrence. Cette mesure devrait être associée à l'introduction d'appels d'offres pour les services au sol et les concessions aéroportuaires - voire à une privatisation totale. Ces services seraient ainsi mieux à même d'exploiter leurs avantages comparatifs - avec les modifications des tarifs aéroportuaires qui en résulteraient - ce qui serait bénéfique pour l'allocation des ressources.

Services postaux

38. L'ouverture du marché des services postaux a pris du retard par rapport aux autres pays. La non-application par la France de la directive postale de l'UE de 2003 a conduit à un recours devant la Cour européenne de Justice. Cependant, une loi relative à la régulation des activités postales, transposait cette directive, vient d'être adoptée. Une fois que la directive sera mise en œuvre, l'opérateur historique (La Poste) perdra son monopole sur le courrier intérieur, ne gardant comme domaine réservé que les lettres de moins de 100 grammes, et il y aura une ouverture totale pour le courrier international. Le marché devrait être totalement libéralisé d'ici à 2009 (Commission européenne, 2004)⁵⁶. Cette nouvelle loi prévoit que l'ART devient l'autorité de régulation des services postaux, avec des pouvoirs sur les tarifs, le règlement

55. ADP serait également soumis aux obligations d'un cahier des charges fixant les conditions dans lesquelles la société assure les services publics liés à l'exploitation des aéroports dont elle est propriétaire. La loi prévoit également le cadre d'une régulation économique dont l'instrument majeur sera la possibilité de conclure entre l'État et ADP un contrat pluriannuel de 5 ans fixant les conditions d'évolution des tarifs des redevances aéroportuaires.

56. La qualité des services postaux est difficile à mesurer, mais il semblerait qu'elle soit parmi les plus faibles des pays de l'OCDE (Commission européenne, 2004g). En outre, les tarifs réglementés d'affranchissement sont assez faibles par rapport aux autres pays européens, mais bien plus élevés qu'au Royaume-Uni, qui a l'un des marchés postaux les moins réglementés d'Europe.

des différends et les licences pour les nouveaux opérateurs. S'il s'agit là d'une mesure salubre, reste le problème des subventions croisées entre segments concurrentiels et segments non concurrentiels du marché et entre les services postaux de La Poste et ses services financiers. La séparation comptable sera insuffisante pour résoudre ces problèmes, essentiellement parce qu'un grand nombre des coûts communs sont liés aux fonctions de tri du courrier et peuvent être répartis de plusieurs manières. Un problème comptable se pose aussi pour ce qui est de l'obligation de service universel, en particulier dans les zones peu peuplées. Le coût du service universel est financé à l'aide d'un fonds, alimenté par une redevance prélevée sur les concurrents. Cependant, ce système peut créer un désavantage sur le plan des coûts pour les concurrents si les avantages qui sont tirés de la fourniture de services universels sont plus importants que les dépenses correspondantes et si l'obligation de service universel couvre d'autres services que les services postaux essentiels. On voit donc qu'il est nécessaire de déterminer la compensation au titre de l'obligation de service universel en procédant à une analyse des coûts et avantages en cause – les avantages découlant de facteurs comme l'image de marque associée au niveau national à l'opérateur concerné et l'existence d'un réseau permettant dans le même temps de vendre des services financiers, par exemple. La Suède et la Nouvelle-Zélande ont procédé à une telle analyse et ont, dans les deux cas, conclu que les coûts nets étaient négligeables et qu'aucune compensation ne devait être versée. En outre, si le coût net de l'obligation de service universel est jugé positif, la compensation devrait être financée par un transfert budgétaire, car les services universels bénéficient à l'ensemble de l'économie. Cela permettrait aussi de bien faire apparaître aux contribuables le coût de cette obligation.

Effets macroéconomiques de la réforme de la réglementation

39. Les avantages macroéconomiques des réformes visant à renforcer les pressions concurrentielles peuvent être importants. Les modalités selon lesquelles les réformes des marchés de produits influent sur l'économie dépendent de plusieurs facteurs, notamment les modifications des prix relatifs et des marges bénéficiaires, ainsi que des effets dynamiques éventuels sur l'innovation. Il est difficile d'évaluer l'incidence de ces réformes, mais au moins deux approches simples peuvent être utilisées pour se faire une idée approximative de la question. La première approche consistant à inclure des indicateurs synthétiques de l'orientation réglementaire dans des régressions des variables de la performance globale constitue une méthode relativement directe qui n'exige pas d'hypothèses quant à la nature des réformes. Se fondant sur cette méthode, Nicoletti *et al.* (2001), Nicoletti *et al.* (2003) et Nicoletti et Scarpetta (2003) ont estimé que si la France alignait sa réglementation globale sur celle du pays le moins restrictif de l'OCDE, le taux d'emploi à long terme s'accroîtrait de plus de 1 point de pourcentage et que, sur dix ans, la croissance de la productivité multifactorielle (PMF) s'accélérait tous les ans d'environ 0.2 % (tableau 2). En outre, cette action, associée à une réduction des restrictions restantes sur l'IDE, augmenterait le stock d'investissements directs de l'étranger d'environ deux tiers. Si l'on aligne le degré de contrôle de l'État sur le niveau moyen observé dans les pays de l'OCDE et les réglementations sectorielles sur celles du pays le plus performant de l'OCDE, la progression annuelle de la PMF serait encore majorée, respectivement, de 0.4 et 0.8 point de pourcentage. Globalement, la progression annuelle de la PMF connaîtrait ainsi une accélération de près de 1/4 pour cent, soit l'équivalent d'une augmentation de 15 points de pourcentage du niveau de la PMF en dix ans.

Tableau 2. Effets potentiels de nouvelles réformes de la réglementation en France¹

	Taux d'emploi à long terme (% d'augmentation)	Croissance de la productivité multifactorielle sur 10 ans (% en rythme annuel)	Investissement direct de l'étranger (% d'augmentation du niveau de l'investissement)
Effet d'un assouplissement de la réglementation au niveau de l'ensemble de l'économie	1.16	0.19	57
Effet d'un assouplissement de la réglementation sectorielle	--	0.43	--
Effet d'une réduction des participations de l'État	--	0.79	--
Effet d'une réduction des restrictions à l'IDE	--	--	10

1. Alignement de la réglementation sur le pays de l'OCDE le moins restrictif [2003]. Les effets sont estimés à partir des résultats des régressions en panel rapportant le taux d'emploi, la productivité manufacturière et l'investissement direct de l'étranger à la réglementation et à d'autres variables.

Source : Nicoletti *et al.* (2001), Nicoletti et Scarpetta (2003), Nicoletti *et al.* (2003).

40. La deuxième approche pose des hypothèses explicites quant aux possibilités offertes par les réformes des marchés de produits de réduire les marges prix-coûts et d'améliorer l'efficacité productive et la performance. Dans cette optique, le tableau 3 présente des estimations des effets économiques que pourraient avoir sur la performance sectorielle et la performance économique globale des réformes dans les industries de réseau, la distribution et les services professionnels et collectifs. D'après les estimations, la réforme réglementaire dans ces secteurs pourrait accroître la productivité globale du travail de quelque 2½ pour cent et conduire à une diminution des prix à la production d'une ampleur similaire. Les estimations sont fondées sur des hypothèses subjectives concernant les possibilités de réduction des marges prix-coûts et d'augmentation de la productivité du travail et du capital dans chaque secteur grâce à un réaligement sur les pratiques internationales. Les effets macroéconomiques sont calculés en utilisant les tableaux d'entrées-sorties pour 1995. Aucun gain d'emploi global n'a été pris en compte, même si les effets dynamiques de la réforme réglementaire diminuent probablement le chômage structurel et augmentent l'offre de main-d'œuvre. Les estimations sont plutôt prudentes car elles ne tiennent pas compte des effets d'une augmentation de l'efficacité dynamique et d'une amélioration de l'affectation des ressources.

Tableau 3. Hypothèses et effets des réformes proconcurrentielles de la réglementation dans certains secteurs

	Énergie	Poste et télécommunications	Transport routier et chemins de fer	Distribution de détail	Services professionnels ¹	Services collectifs, sociaux et personnels ²	Economie totale
Hypothèses (variation en pourcentage)							
Coûts des intrants intermédiaires	0	0	-5	-5	0	-5	
Coûts du travail							
productivité du travail	-15	-10	-10	-5	-7.5	-5	
salaires	-10	-5	-5	0	-10	-5	
Coûts du capital	-20	-5	-10	-5	0	-10	
Bénéfices	-5	-10	-10	-10	-10	0	
Élasticité de la demande par rapport aux prix	-0.5	-0.5	-0.2	-0.5	-0.5	-0.2	
Effets sectoriels (pourcentage)							
Effet direct sur les prix	-10.4	-7.6	-9.3	-4.9	-6.4	-8.1	
Effet sur la production induit par les prix	5.2	3.8	1.9	2.5	3.2	1.6	
Emploi, effet induit par les prix ³	-9.8	-6.2	-8.1	-2.5	-4.3	-3.4	
Effet au niveau de l'ensemble de l'économie (pourcentage)							
Prix à la production, effet direct	-0.2	-0.1	-0.4	-0.4	-0.4	-0.9	-2.5
Prix à la production, effet total ⁴	-0.4	-0.2	-0.5	-0.5	-0.8	-0.9	-3.2
Emploi (après ajustement intégral du marché du travail)							
Productivité du travail (avec pondération en fonction de la part dans la production globale)	0.4	0.2	0.4	0.4	0.5	0.6	2.4
Production							2.4
<i>Pour mémoire</i>							
Part dans l'emploi global	0.8	4.3	2.1	6.3	1.9	11.2	
Part dans la valeur ajoutée globale	2.3	4.0	1.7	5.0	3.6	22.7	
Part dans la production globale	2.4	1.6	4.0	8.2	6.7	11.0	

1. CITI74, Autres services aux entreprises.

2. Effets d'une amélioration des politiques en matière de marchés publics et d'un recours plus large aux appels d'offres.

3. Effet direct via la productivité plus effet compensateur induit via une augmentation de la production.

4. Conjugaison de l'effet direct de la diminution des prix dans le secteur déréglementé avec l'effet de la baisse des prix dans les autres secteurs résultat d'un fléchissement des coûts des intrants.

Source : Nicoletti, G. et S. Scarpetta (2003), OCDE.

Évaluation globale et possibilités de nouvelles mesures

41. La France n'est plus loin des meilleures pratiques pour ce qui est des réformes réglementaires nécessaires pour introduire et encourager la concurrence. Cependant, d'autres considérations de politique économique peuvent faire obstacle à l'émergence d'une véritable concurrence. D'après les indicateurs disponibles, les pressions concurrentielles sont assez faibles dans plusieurs secteurs, en particulier les secteurs de services protégés. Ainsi, de nouvelles réformes s'avèrent nécessaires pour encourager la concurrence, afin de favoriser la croissance et d'accroître la résistance de l'économie aux chocs. La prochaine phase des réformes devrait mieux pondérer la prise en compte du bien-être des consommateurs face à l'opposition de groupes d'intérêt spéciaux de taille relativement restreinte mais très actifs. Il faudra pour cela qu'interviennent à la fois des évolutions institutionnelles et de nouvelles mesures progressives pour élargir le champ de la concurrence, en y exposant davantage de plus grands segments de l'économie. Les principes de base d'une réglementation générale *ex post* devraient être rééquilibrés. Pour assurer un meilleur ciblage des priorités et des activités, les services de la DGCCRF chargés de la mise en œuvre de la politique de la concurrence devrait être plus nettement séparée de ceux qui appliquent d'autres réglementations, voire transférés au Conseil de la concurrence, ce qui éliminerait aussi la perception d'un risque d'influence politique.

42. Dans les industries de réseau, les réformes devraient avoir deux objectifs : renforcer les pouvoirs et l'indépendance des autorités sectorielles de régulation et encourager des structures de marché propres à soutenir la concurrence. Ces réformes devraient aller plus loin que la simple séparation comptable et juridique pour permettre d'assurer l'accès non discriminatoire des tiers ainsi que la séparation horizontale dans les segments concurrentiels. Parmi les autres mesures dans ce sens figurerait la poursuite d'un programme ambitieux de privatisation qui supprimerait au moins les participations de contrôle de l'État, de préférence après une séparation formelle. Les efforts visant à encourager la concurrence dans les industries de réseau bénéficieraient, pour ce qui est des obligations de service universel, d'une évaluation plus rigoureuse et transparente et d'un financement neutre sur le plan de la concurrence. Dans des secteurs fondamentalement concurrentiels, comme la distribution, même si le projet de réforme de la loi Galland va dans le bon sens, la réglementation trop contraignante en matière de fixation des prix et de contrôle à l'entrée devrait être remplacée par une approche plus générale visant à contrer la domination du marché au moyen du cadre de concurrence applicable à l'ensemble de l'économie. Outre ces recommandations générales, on trouvera un résumé des recommandations plus détaillées dans l'encadré 8.

Encadré 8. Résumé des recommandations

Le cadre de la concurrence doit être renforcé

- Les enquêtes et les mesures de répression concernant les pratiques anticoncurrentielles devraient se voir accorder davantage de visibilité et une plus grande priorité. Le cadre du droit de la concurrence devrait être renforcé soit en transférant au Conseil de la concurrence la totalité des compétences en matière d'application du droit de la concurrence avec les ressources que cela implique, soit en séparant plus nettement les fonctions et les ressources des autres activités de surveillance du marché au sein du ministère des Finances.
- En ce qui concerne le contrôle des fusions, il serait bien que la France suive l'exemple de la plupart des autres pays de l'OCDE, qui ont confié la responsabilité de la mise en œuvre de la politique dans ce domaine aux autorités de la concurrence plutôt qu'au gouvernement.
- Dans les entreprises publiques, une séparation formelle plus nette devrait être introduite entre les activités concurrentielles et les activités non concurrentielles. Pour supprimer le conflit possible entre le rôle de régulation de l'État et la gestion de sa participation au capital, c'est l'Agence des participations de l'État qui devrait s'occuper exclusivement de cette gestion. Le gouvernement devrait toutefois poursuivre un programme ambitieux de privatisation.

Les réglementations excessivement contraignantes dans la distribution de détail devraient être abolies

- Les problèmes de concurrence dans le secteur de la distribution devraient être traités dans le cadre du droit général de la concurrence et la réglementation contraignante qui freine la concurrence par les prix devrait être abolie.
- Les lois d'urbanisme commercial visant les grandes surfaces devraient être réexaminées de façon à faciliter les nouvelles entrées.
- Les règles en matière de publicité télévisée devraient être assouplies pour permettre un élargissement des stratégies de commercialisation.
- Les monopoles d'État restants, comme par exemple dans la distribution du tabac, devraient être supprimés.

Des réformes d'ensemble sont nécessaires en ce qui concerne la réglementation sectorielle

- Le caractère restrictif de la réglementation applicable aux services professionnels devrait être réduit et des mesures devraient être prises pour accroître la concurrence.
- Les organismes sectoriels de régulation devraient être pleinement responsables pour déterminer les prix réglementés et les redevances.
- Une approche commune des obligations de service universel doit être introduite, supposant une analyse coûts-avantages pour déterminer le coût net de ces obligations, qui devraient être financées par un transfert budgétaire.
- L'introduction de la concurrence sur le marché de *l'électricité* sera accélérée par l'érosion de la position dominante de l'opérateur historique. Dans cette optique, il faut accroître la capacité d'interconnexion internationale et assurer la séparation horizontale des activités de production.
- Une réglementation *ex ante* plus efficace est nécessaire dans le secteur du *gaz naturel*.
- Dans le *secteur des télécommunications*, les conditions applicables aux plateformes concurrentes dans le segment des lignes fixes à haut débit devraient être améliorées ; des obligations de revente plus fortes devraient être imposées à l'opérateur de réseau de téléphonie mobile pour permettre de nouvelles entrées, la durée des contrats de téléphonie mobile devrait être réduite. Les tarifs de terminaison devraient être assujettis à une réglementation *ex ante*. L'autorité de régulation devrait s'employer à fournir aux consommateurs les informations nécessaires à une plus grande transparence.
- Dans le *secteur du transport terrestre de passagers*, les possibilités de concurrence intermodale devraient être améliorées. En outre, une séparation verticale effective devrait être introduite dans les chemins de fer - il s'agirait notamment de rendre le propriétaire du réseau responsable de la gestion - ainsi que d'assurer l'accès non discriminatoire des tiers au matériel roulant.
- Dans le *secteur des transports aériens*, les rôles de prestataire de services et de régulation de l'autorité sectorielle devraient être séparés. Une séparation devrait aussi intervenir entre les fonctions de gestion et celles de prestataire de services de l'administrateur des grands aéroports. Le champ d'action du Conseil de la concurrence dans ce secteur devrait être élargi. L'opérateur historique devrait être totalement privatisé afin de supprimer les conflits d'intérêt entre l'État en tant qu'actionnaire et en tant que régulateur, ce qui faciliterait de nouvelles entrées. Celles-ci pourraient aussi être favorisées par l'attribution des créneaux sur la base du marché ainsi que par l'introduction d'appels d'offres pour les services au sol et les concessions aéroportuaires, une privatisation totale étant aussi envisageable.
- Dans le *secteur postal*, le processus de libéralisation devrait être accéléré pour rattraper les évolutions intervenues ailleurs en Europe. Dans le cadre de ce processus, il faudrait s'employer à empêcher l'opérateur historique de recourir à des subventions croisées entre les segments concurrentiels et non concurrentiels du marché. En outre, la compensation au titre de l'obligation de service universel devrait être fondée sur le coût net, c'est-à-dire le rapport coûts-avantages, et devrait de préférence revêtir la forme d'un transfert budgétaire.

ANNEXE : LE MARCHÉ DE LA TÉLÉVISION PAR CÂBLE EN FRANCE

Les réseaux de télévision par câble sont moins développés que dans les autres pays, seulement un tiers des foyers étant raccordés par rapport à une moyenne de l'OCDE de près de 60 %. Cette situation est essentiellement le fruit d'une réglementation archaïque qui n'a pas favorisé le développement de réseaux fixes alternatifs (OCDE, 2004b), bien que les modifications réglementaires récentes devraient permettre une consolidation du secteur. En outre, seule une petite partie des abonnés à la télévision par câble reçoivent aussi des services de télécommunications sur le même réseau. On compte plus de 80 câblo-opérateurs agréés (souvent en position de monopole au niveau local), mais cinq d'entre eux représentent près de 90 % du marché. Celui-ci est dominé par France Télécom, le plus gros prestataire de services (avec aussi une participation minoritaire dans un autre important fournisseur) et le plus gros propriétaire, possédant à la fois son propre réseau de télévision par câble et celui utilisé par l'un des autres principaux fournisseurs. France Télécom essaie, cependant, de céder ses actifs dans le domaine de la télévision par câble, ce qui, associé à l'autorisation donnée aux réseaux de télévision câblée de fusionner en plus grandes unités, devrait favoriser une évolution de ce marché. Les câblo-opérateurs ont passé des accords d'exploitation avec les municipalités d'une durée de 20 à 30 ans, à l'expiration desquels les municipalités peuvent récupérer le réseau. Ces accords, qui défavorisent les sociétés concernées par rapport à d'autres plateformes de fourniture de services de télécommunications, entravent les investissements dans ce secteur.

Les pouvoirs publics ont pour objectif de permettre l'accès à Internet à haut débit dans toutes les municipalités françaises d'ici à 2007, ce qui les a conduit à fournir une aide financière pour l'équipement du grand nombre de municipalités non encore couvertes. Cependant, outre les réseaux de télévision par câble, d'autres plateformes peuvent aussi fournir un accès à (très) haut débit, dont les compagnies d'électricité qui utilisent leurs conduites pour câbler les foyers en fibres optiques, forçant les entreprises en place à améliorer leurs connexions ADSL. Bien qu'en principe, rien n'empêche une telle évolution en France, il faudrait néanmoins dans cette optique que les entreprises d'État puissent se concurrencer.

Bibliographie

- AIE (2004) Energy Policies of IEA Countries – France 2004 Review, Paris.
- Aktas, N., E. d. Bodt, et R. Roll (2004) « European M&A Regulation is Protectionist », document de travail n° 6'04, Anderson Graduate School of Management.
- Allain, M.-L. et C. Chambolle (2003) Économie de la distribution, Paris.
- Allain, M.-L. et C. Chambolle (2004) « Forbidding Below Cost Pricing for Retailers: a Strategic Inflationary Mechanism », document non publié.
- ART (2001) Les relations des opérateurs de télécommunications avec leurs clients grand public, étude de la Sofres. www.art-telecom.fr/publications/sofres2000.htm.
- Autorités nordiques de la concurrence (2004) Telecompetition – Towards a single Nordic market for telecommunication services.
- Bassanini, A., S. Scarpetta, P. Hemmings, T. Tresselt et J. Woo (2002), Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE, n° 329, avril. Paris.
- Bayoumi, T., D. Laxton et P. Pesenti (2004) « Benefits and Spillovers of Greater Competition in Europe: A Macroeconomic Assessment », Banque centrale européenne, série de documents de travail n° 341.
- Bertrand, M. et F. Kramarz (2002) « Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry » dans *The Quarterly Journal of Economics*, novembre 2002.
- Bezzina, J. (2001) « Local Loop, Competition and Regional Planning: Lessons Drawn from the French Experience » dans *Communications and Strategies*, n° 41, 1^{er} trimestre 2001.
- Bongaerts, J. C. (2002) « European Water Law: water policy and water resources management in France: the *project de loi sur l'eau* », dans *European Environmental Law Review*, août/septembre 2002, n° 239.
- Bortolotti, B. et F. de Jong (2004) « Privatization and Stock Market Liquidity », CEPR Discussion Paper n° 4449.
- Bortolotti, B. et M. Faccio (2004) « Reluctant Privatisation », ECGI-Finance Working Paper n° 40/2004.
- Boston Consulting Group (2002) *Setting the Phoenix Free – A Report on Entrepreneurial Restarters*, Munich. Allemagne.
- Bourreau, M. (2003) « Local loop unbundling: the French case » dans *Communications and Strategies*, n° 49, 1^{er} trimestre.
- Cahuc, P. et F. Kramarz (2004) *De la précarité à la mobilité : Vers une sécurité sociale professionnelle*. Rapport au Ministre d'État, Ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et au Ministre de l'Emploi, du Travail et de la Cohésion sociale.

- Camdessus, M. (2004) *Le sursaut – Vers une nouvelle croissance pour la France*, Groupe de travail présidé par Michel Camdessus, Paris.
- Canivet, G., R. Toussain, C. Chambolle, E. Claudel, P. Hubert et F. Jenny (2004) *Rapport du Groupe d'experts constitué sur les rapports entre industrie et commerce*. Paris.
- Castets, C. (2004) « Grande distribution : l'empire contre-attaque », dans *Le Nouvel Économiste* n° 1276.
- Castets, C. (2004a) « Le retour des vieilles querelles fabricants-distributeurs » dans *Le Nouvel Économiste* n° 1271.
- Catte, P., N. Girouard, P. Price et C. André (2004) « Housing Markets, Wealth and the Business Cycle ». Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 394, OCDE, Paris.
- Clark, E. et G. Mondello (2000) « Resource Management and the Mayor's Guarantee in French Water Allocation » dans *Environmental and Resource Economics* 15, p. 103-113.
- Cliquet, G. (2000) « Large format retailers: a French tradition despite reactions », dans *Journal of Retailing and Consumer Services* 7 (2000), p. 183-195.
- Clougherty, J. A. et A. Zhang (2004) « Export Orientation and Domestic Merger Policy: Theory and Some Empirical Evidence », document de synthèse SP II 2004 – 10, Wissenschaftszentrum Berlin.
- Commission européenne (2003) *Annexes techniques au neuvième Rapport sur la réglementation de l'UE en matière de communications électroniques*, Document de travail des services de la Commission, SEC(2003)1342.
- Commission européenne (2004) *Communiqué de presse IP/04/743 – Commission goes to Court over discriminatory treatment against cable networks in France*, Bruxelles, 15 juin 2004.
- Commission européenne (2004a) *Tableau de bord du marché intérieur*, juillet 2004, n° 13, Bruxelles.
- Commission européenne (2004b) « Commission condemns Belgian architects' fee system », communiqué de presse IP/04/800.
- Commission européenne (2004c) *Cartel fine in the French beer market*, IP/04/1153.
- Commission européenne (2004d) *Analyse préliminaire des données sur les prix*, Direction générale du marché intérieur – Unité B3 Économie et évaluation, 13 juillet 2004. Bruxelles.
- Commission européenne (2004e) « La Commission demande à la France de lever l'interdiction de publicité télévisée pour l'édition et le cinéma », communiqué de presse IP/04/865, Bruxelles.
- Commission européenne (2004g) *Horizontal Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest – 2004 report*. Document de travail des services de la Commission, SEC(2004)866.
- Corstjens, J., M. Corstjens et R. Lal (1995) « Retail Competition in the Fast-Moving Consumer Goods Industry: the Case of France and the UK », dans *European Management Journal*, Vol. 13, n° 4, pp. 363-373.

- Cussagnet, P.-M. (2004) « L'ouverture du marché gazier européen » dans *Problèmes économiques*, 26 mai 2004, n° 2.852. Paris.
- D'Hauteville, F. (2000) « La grande distribution alimentaire: la recherche est-elle en phase avec l'histoire » dans *Économie Rurale* 255-256.
- Desama, C. (2004) « 1990-2003: la libéralisation du marché de l'électricité en Europe » dans *Problèmes économiques*, 26 mai 2004, n° 2.852.
- Ebel, M. et C. Haefke (2004) « The Missing Link: Product Market Regulation, Collective Bargaining and the European Unemployment Puzzle » CEPR working paper.
- Elnaboulsi, J. C. (2001) « Organisation, Management and Delegation in the French Water Industry », dans *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72:4, 507-547.
- Engel, C. et J. H. Rogers (2004) « European product market integration after the euro » dans *Economic Policy*, juillet, pp. 347-384.
- Engel, C. et J. H. Rogers (2004) « European product market integration after the euro » dans *Economic Policy*, juillet 2004, pp. 347-384.
- Ernest & Young (2002) *France, je t'aime... moi non plus – les décideurs internationaux jugent la France*. Paris.
- Esnault, B. (2003) « The need for regulation of gas storage: the case of France » dans *Energy Policy* 31 (2003) pp. 167-174.
- Friebel, G., M. Ivaldi et C. Vibes (2004) « Railway (De)regulation: A European Efficiency Comparison », CEPR Working Paper n° 4319.
- Friederiszick, H. W., L.-H. Röller et C.C. Schulz (2003) « Evaluation of the effectiveness of state aid as a policy instrument: The Railway Sector », avant-projet.
- Garcia, S. et A. Thomas (2001) « The Structure of Municipal Water Supply Costs: Application to a Panel of French Local Communities » dans *Journal of Productivity Analysis*, 16, p. 5-29.
- Garcia, S. et A. Thomas (2003) « Regulation of Public Utilities under Asymmetric Information – the Case of Municipal Water Supply in France » dans *Environmental and Resource Economics* 26, p. 145-162.
- Green, R. J. et D. M. Newbery (1992) « Competition in the British Electricity Spot Market », dans *The Journal of Political Economy*, Vol. 100, n° 5, 929-953.
- Gromek-Broc, K. (2002) « The Legal Profession in the European Union – a Comparative Analysis of Four Member States » dans *Liverpool Law Review*, n° 24, p. 109-130.
- Gruber, H. et F. Verboven (2001) « The Diffusion of mobile telecommunications services in the European Union » dans *European Economic Review*.
- Guadalupe, M. (2004) « Product Market Competition, Returns to Skill and Wage Inequality » CEPR Discussion Paper n° 4434.

- Hadjiilambrinos, C. (2000) « Understanding technology choice in electricity industries: a comparative study of France and Denmark » dans *Energy Policy* 28.
- Hamdouch, A. et E. Samuelides (2001) « Innovation's dynamics in mobile phone services in France » dans *European Journal of Innovation Management*, vol. 4, n° 3, pp. 153-162.
- Høj, J. et M. Wise (2004a) « Product Market Competition and Economic Performance in Japan », Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE n° 387, Paris.
- Høj, J. et M. Wise (2004b) « Product Market Competition and Economic Performance in Norway », Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE n° 389.
- Inderst, R. et G. Shaffer (2004) « Retail Mergers: Buyer Power and Product Variety », CEPR Discussion Paper n° 4236.
- INSEE (2004) Financement de l'économie. Note de conjoncture. Paris.
- Jany-Catrice, F. et C. Baret (2001) « L'emploi et les services du commerce de détail en France et aux États-unis », dans *Travail et Emploi* n° 85, janvier 2001.
- Konkurrencestyrelsen (2004) *Konkurrenceredegørelsen*, København.
- Le Figaro, (2004) n° 18687 : « Leclerc et Intermarché sont accusés de vendre à perte ».
- Le Monde (2004) « Le gouvernement engage la réforme à hauts risques d'EDF et de GDF », 18 mai 2004, Paris.
- McKinsey Global Institute (2002) *Reaching higher productivity growth in France and Germany*, McKinsey&Company.
- Ménard, C. et S. Saussier (2000) « Contractual Choice and Performance – the Case of Water Supply in France » dans *Revue d'économie industrielle* – n° 92, 2ème et 3ème trimestre 2000.
- Merlin, A. (2004) « La sûreté du réseau de transport d'électricité et l'ouverture des marchés » dans *Problèmes économiques*, 26 mai 2004. Paris.
- Nicoletti, G. et S. Scarpetta (2003), « Regulation, productivity and growth: OECD evidence », *Economic Policy*, avril.
- Nicoletti, G., Bassanini, A., Ekkehard, E., Sébastien, J., Santiago, P. et P. Swaim (2001), « Product and Labour Market Interactions in OECD countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 312.
- Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza, D. et K. Yoo (2003), « Policy influences and international integration: Influences on trade and foreign direct investment », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, à paraître.
- OCDE (2001) *Étude économique de la France*, Paris.
- OCDE (2003) *Étude économique de la France*, Paris.
- OCDE (2004a) *The Economic Impact of ICT – Measurement, Evidence and Implications*, Paris.

ECO/WKP(2006)1

OCDE (2004b) Réforme de la réglementation en France – Vers des orientations stratégiques plus claires, Paris.

OCDE (2004c) *Étude économique de la Finlande*, Paris.

OCDE (2005) *Perspectives des communications*, Paris.

Paterson, I., M. Fink, A. Ogus, J. Merz, F. Fink et H. Berrer (2003) Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States, Étude pour la Commission européenne, DG Concurrence. HIS.

Penard, T. (2002) « Competition and Strategy on the Mobile Telephony Market: a Look at the GSM Business Model in France » dans *Communications and Strategies*, n° 45, 1er trimestre 2002.

Rey, P. et T. Vergé (2002) « Resale Price Maintenance and Horizontal Cartel », CMPO Working Paper Series n° 02/47.

Roulet (2004) Commission sur le projet industriel et financier d'EDF.

Sappington, D. et G. Sidak (2003), « Competition Law for State-Owned Enterprises », *Antitrust Law Journal*, Vol. 72/2.

Seabright, P. (2003) The Economics of Passenger Rail Transport – A Survey. IDEI Report #1 on Passenger Rail Transport, Université de Toulouse.

Seguin, S. (2001) « Le grand commerce spécialisé s'affirme face aux hypermarchés », dans *Économie et Statistique* n° 344, 2001 - 4, Insee, Paris.

Smith, H. (2004) "Supermarket Choice and Supermarket Competition in Market Equilibrium", dans *Revue économique*, n° 71.

Susbielle, J.-F. (2003) « La Baisse du Prix des Télécommunications » dans *Revue d'Économie Financière*.

Varone, F. et C. Genoud (2001) « Libéralisation des Services Publics de Réseau et Jeux Croisés de la Régulation : le Cas de L'Électricité » dans *Annals of Public and Cooperative Economics* 72 :4, pp. 481-506.

Yoo, K.-Y. (2003) « Corporate Taxation of Foreign Direct Investment Income 1991-2001 », Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 365.

DOCUMENTS DE TRAVAIL

La série complète des Documents de travail du Département des affaires économiques peut être consultée sur notre site web www.oecd.org/eco/DocumentsDeTravail

472. Product market reforms and employment in OECD countries
(Décembre 2005) Giuseppe Nicoletti et Stefano Scarpetta
471. *Fast-falling barriers and growing concentration: the emergence of a private economy in China*
(Décembre 2005) Sean Dougherty et Richard Herd
470. *Sustaining high growth through innovation: reforming the R&D and education systems in Korea*
(Décembre 2005) Yongchun Baek et Randall Jones
469. *The labour market in Korea: enhancing flexibility and raising participation*
(Décembre 2005) Randall Jones
468. *Getting the most out of public-sector decentralization in Korea*
(Décembre 2005) Randall Jones et Tadashi Yokoyama
467. *Coping with the inevitable adjustment in the US current account*
(Décembre 2005) Peter Jarrett
466. *Is there a case for sophisticated balanced-budget rules?*
(Décembre 2005) Antonio Fatás
465. *Fiscal rules for sub-central governments design and impact*
(Décembre 2005) Douglas Sutherland, Robert Price et Isabelle Joumard
464. *Assessing the robustness of demographic projections in OECD countries*
(Décembre 2005) Frédéric Gonand
463. *The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD*
(Décembre 2005)
462. *Fiscal relations across levels of government in the United States*
(Novembre 2005) Thomas Laubach
461. *Assessing the value of indicators of underlying inflation for monetary policy*
(Novembre 2005) Pietro Catte et Torsten Sløk
460. *Regulation and economic performance: product market reforms and productivity in the OECD*
(Novembre 2005) Giuseppe Nicoletti et Stefano Scarpetta
459. *Innovation in the Business Sector*
(Novembre 2005) Florence Jaumotte et Nigel Pain
458. *From Innovation Development to Implementation: Evidence from the Community Innovation Survey*
(Novembre 2005) Florence Jaumotte et Nigel Pain
457. *From Ideas to Development: the Determination of R&D and Patenting*
(Novembre 2005) Florence Jaumotte et Nigel Pain
456. *An Overview of Public Policies to Support Innovation*
(Novembre 2005) Florence Jaumotte et Nigel Pain

455. *Strengthening Regulation in Chile: The Case of Network Industries*
(Novembre 2005) Alexander Galetovic et Luiz de Mello
454. *Fostering Innovation in Chile*
(Novembre 2005) José-Miguel Benavente, Luiz de Mello et Nanno Mulder
453. *Getting the most out of public sector decentralisation in Mexico*
(Octobre 2005) Isabelle Joumard
452. *Raising Greece's Potential Output Growth*
(Octobre 2005) Vassiliki Koutsogeorgopoulou et Helmut Ziegelschmidt
451. *Product Market Competition and Economic Performance in Australia*
(Octobre 2005) Helmut Ziegelschmidt, Vassiliki Koutsogeorgopoulou, Simen Bjornerud et Michael Wise
450. *House Prices and Inflation in the Euro Area*
(Octobre 2005) Boris Cournède
449. *The EU's Single Market: At Your Service?*
(Octobre 2005) Line Vogt
448. *Slovakia's introduction of a flat tax as part of wider economic reforms*
(Octobre 2005) Anne-Marie Brook et Willi Leibfritz
447. *The Education Challenge in Mexico: Delivering Good Quality Education to All*
(Octobre 2005) Stéphanie Guichard
446. *In Search of Efficiency: Improving Health Care in Hungary*
(Octobre 2005) Alessandro Goglio
445. *Hungarian Innovation Policy: What's the Best Way Forward?*
(Octobre 2005) Philip Hemmings
444. *The Challenges of EMU Accession Faced by Catch-Up Countries: A Slovak Republic Case Study*
(Septembre 2005) Anne-Marie Brook
443. *Getting better value for money from Sweden's healthcare system*
(Septembre 2005) David Rae
442. *How to reduce sickness absences in Sweden: lessons from international experience*
(Septembre 2005) David Rae
441. *The Labour Market Impact of Rapid Ageing of Government Employees:
Some Illustrative Scenarios*
(Septembre 2005) Jens Høj et Sylvie Toly
440. *The New OECD International Trade Model*
(Août 2005) Nigel Pain, Annabelle Mourougane, Franck Sédillot et Laurence Le Foulser
439. *The French Tax system: Main characteristics, recent developments and some considerations for reform*
(Juillet 2005) Willi Leibfritz et Paul O'Brien
438. *The Effects of EMU on Structural Reforms in Labour and Product Markets*
(Juillet 2005) Romain Duval et Jørgen Elmeskov

