

Le Secteur Postal Entre Intérêt Général et Efficacité Economique Une Approche Théorique

The Postal Sector Between General Interest and Economic Efficiency A theoretical approach

GASMI Chaker^{1*},

¹ Université CHADLI BEN-DJEDID, El- Tarf, Algeria, chaker2204@hotmail.com

Reçu: 12/02/2019

Accepté: 06/03/2019

Publié: 31/03/2019:

- Résumé :

Dans cet article nous allons éclairer la problématique de l'introduction de la concurrence dans le secteur postal, dans le but de renforcer son efficacité sociale et son efficacité économique, ce secteur était et reste d'ailleurs l'un des secteurs publics le plus concerné par les réformes économiques entretenues par les politiciens et les économistes, mais sans avoir le cadre et les concepts théoriques appropriés ces derniers ont échoué dans leurs tentatives de réforme.

Nous démontrons alors que ce secteur peut être ouvert à la concurrence, tout en satisfaisant la demande du service public postal dans le cadre d'une structure organisationnelle appropriée à celle-ci.

- **Mots clés:** public, postal, concurrence, intérêt, général, efficacité.

Classification(JEL) : A12.

Abstract:

In this article we will try to highlighting the problematic of introducing concurrence in the postal sector in order to increase both of his economic efficiency and his social efficacy; this filed was and still one of the most public sector which politicians and economists tried to reform it; but without the appropriate theoretical concepts there tries were unsuccessfully.

We will do demonstrate that this sector can be open to the concurrence and there is no problem to procure the postal public service under the appropriate organizational structure after the liberalization of this one.

- **Keywords:** public, postal, concurrence, interest, général, efficacy.

(JEL) Classification : A12.

* Corresponding author: GASMI Chaker, Email: chaker2204@hotmail.com

1. Introduction :

Le service public est souvent connu comme un service qui caractérise la citoyenneté, la cohésion sociale et la souveraineté étatique. Largement traité par la théorie économique, il représente un point de désaccord pour certains théoriciens. Lorsqu'un tel service, en dépit des valeurs sociales qu'il revêt, se trouve fortement critiqué par les économistes, non seulement on est en face d'un débat théorique, jamais clos, mais aussi devant un dilemme entre les valeurs sociales et l'efficacité économique. En effet, si cette efficacité économique est utilisée pour justifier la cohésion sociale, le problème devient de plus en plus critique. Car, selon les libéraux, l'utilité sociale n'est que la somme algébrique des utilités individuelles. En effet, l'introduction de la concurrence devient le meilleur garant d'une telle finalité. Néanmoins la théorie économique a démontré dans plusieurs cas la carence de la main invisible à maximiser le bien-être collectif.

1.1 Importance du sujet :

Importance du sujet provient du fait qu'il traite le secteur postal reconnu depuis longtemps comme un fournisseur d'un service public, ce dernier fourni par le monopole historique tend, à devenir de plus en plus d'une qualité médiocre et d'un prix extrêmement cher. Ce qui nécessite une réflexion approfondie sur la possibilité d'accroître l'efficacité aussitôt économique que sociale du secteur postal.

1.2 Problématique :

Dans ce contexte, nous nous interrogeons sur la manière suivant laquelle, un service public peut être accessible à un prix qui maximise le bien-être général tout en gardant dans l'esprit l'efficacité économique. Il est aussi indispensable de poser la question relative à notre problématique :

Quelle est la meilleure configuration organisationnelle pour le secteur postal pour rallier efficacité économique et intérêt général ? Et que risque-t-on lors de la libéralisation de ce dernier ?

1.3 hypothèses retenues :

Trois principales hypothèses sont retenues :

- Introduire la concurrence au lieu de régler la tarification d'un monopole le rend plus efficace.

- Seul le réseau de distribution dans le secteur postal peut être qualifié de monopole naturel.
- Tous les segments de l'activité postale peuvent être soumis à la concurrence excepte le réseau de distribution.

2. Le service public dans la théorie économique. : « Concurrence et monopole naturel, deux notions incompatibles ».

Le service public est une activité économique d'intérêt général toujours définie, créée et contrôlée par la puissance publique et soumise – à des degrés variables – à un régime juridique exorbitant du droit commun, quel que soit l'organisme, public ou privé, qui a la charge de l'assurer effectivement. Néanmoins, le débat n'a pas pu être tranché sur la meilleure méthode de prestation de ce service, et les économistes s'affrontent toujours pour justifier la manière selon laquelle ce dernier peut être assuré.

2.1 Un principe d'intervention soutenu par les économistes :

L'intervention de la notion économique de « service public », sont dues à un économiste prestigieux et l'une des plus hautes figures du libéralisme, de l'individualisme et de l'utilitarisme britannique du milieu du 19^e siècle : Stuart Mill. En effet, dans son œuvre maîtresse, Mill soutient que la libre concurrence est devenue manifestement incapable de gouverner les entreprises en réseau dans l'intérêt du public (distribution du courrier ou de l'eau, chemin de fer), que l'économiste ne peut plus reconnaître comme économiquement ou moralement valides tous les « droit de propriété qui sont en opposition avec l'utilité publique », et qu' « il vaut beaucoup mieux traiter cette industrie (CEEP ; 1995), une fois pour toutes, comme une fonction publique ». A cette fin, l'état a le devoir de rechercher « qui l'exploitera aux conditions les plus avantageuses pour le public » et de « ne jamais renoncer au contrôle ».

Cette doctrine de « fonction publique » sera reprise et développée par l'un des principaux fondateurs de la théorie microéconomique de l'équilibre des marchés, Alfred Marshall. Marshall en fit même un des tests importants de la fécondité de sa théorie de l'équilibre et de la « doctrine économique du maximum de satisfaction ».

Enfin, une autre grande figure de l'école de Cambridge et de la microéconomie néoclassique, A.C Pigou, éleva tout ce chapitre particulier, mais assez secondaire, de la réflexion, économique à la dignité de véritable corps spécialisé de l'analyse, sous l'appellation fameuse d'« économie du bien-être ». Le contrôle de monopoles naturels y est envisagé comme un des motifs sérieux d'intervention publique utile, à côté de gestion des externalités ou de la protection des consommateurs et de la santé publique. Les différents modes possibles d'intervention publique y sont examinés tour à tour, confrontés entre eux et avec les critères de maximisation de l'utilité privée et de l'utilité sociale.

Le fondateur de la théorie macroéconomique moderne, J.M Keynes, ignore délibérément toute cette microéconomie du bien-être, mais reconnut publiquement l'actualité de la doctrine de « fonction publique » de Stuart Mill dans son propre manifeste néo-libéral de 1926 : nombre de grandes entreprises, en particulier « **les public Utilités** » (courrier, eau, gaz) et d'autres encore exigeant un capital fixe considérable doivent encore être à demi socialisées » et « soumises en dernier ressort à la souveraineté de la démocratie, exprimée par le parlement ».

Enfin, au cours des années 40 et 50, la doctrine économique du service public subit une nouvelle épreuve décisive, par confrontation à un autre développement de la théorie microéconomique des marchés, celui de l'équilibre général. Il en résultat un important renouvellement des méthodes d'analyse proposées par A.C.Pigou, et le lancement d'une « nouvelle économie du bien-être ». C'est de cette souche, représentée en France notamment par M.Allais et M.Boiteux, que la doctrine économique du service public a tiré sa théorie rationnelle de gestion qui combine la politique tarifaire et la politique d'investissement (*M.BOITEUX ; 1993*). D'ailleurs, le premier fondateur de la théorie de l'équilibre général des marchés, L.Walras, avait déjà vigoureusement pris parti contre le laisser-faire dans le domaine des monopoles naturels et pour leur contrôle public on leur exploitation publique, contre la discrimination tarifaire et pour l'égalité de traitement des usagers ; Tout en admettant que d'autres considérations d'intérêt général (comme la recherche de la cohésion nationale) puissent aussi guider la politique d'intervention publique.

2.2 L'originalité des libéraux :

A cette perspective, s'oppose celle des libéraux. La nécessité de l'existence d'un service d'intérêt général a été remise en cause par les critiques économiques nouvelles avec les travaux des libéraux de l'école de Chicago. Différents économistes ont mis en valeur les conséquences et les résultats des asymétries d'information, les possibilités de « capture » de l'administration de tutelle ou du régulateur par l'opérateur, les risques d'une appropriation par des catégories particulières d'une rente de situation. Ceci a conduit à prôner une désintégration des entreprises, un développement de la concurrence, une séparation de l'opérateur et du régulateur ou une évolution des régulations.

Pour eux, le fonctionnement des services publics est fréquemment critiqué sur quatre points :

- l'usage du droit de grève, lorsqu'il conduit, dans certains pays à « prendre les usagers en otage » est ressenti comme une atteinte à la continuité du service difficilement tolérable ;

- les avantages particuliers de certaines catégories sont contestés lorsqu'ils sont considérés comme excédant ce qui est nécessaire pour garantir le bon accomplissement du service. La défense des intérêts catégoriels est d'autant plus mal tolérée que les contraintes qui pèsent sur les salariés du secteur privé se sont accrues ;

- le mode de fonctionnement trop hiérarchique et centralisé paraît mal adapté aux nouvelles demandes ;

- l'ambition sociale des services publics a conduit à des politiques intéressantes de promotion sociale et de formation permanente. Mais, selon eux, ces politiques sont essentiellement tournées vers l'intérieur de l'entreprise. Elles apparaissent déclarées par rapport à une société où la cohésion sociale est menacée ce qui appellerait une ambition sociale davantage tournée vers l'externe.

Entre la concurrence totale et parfaite et le strict interventionnisme étatique : deux courants extrêmes, nous essayerons de trouver notre chemin dans la théorie économique.

2.3 Comment peut-on rendre un monopole plus efficace :

Le monopole naturel : est le modèle de référence de l'économie de la réglementation. Il est au cœur de la justification de l'intervention politique dans les activités industrielles majeures que sont l'énergie, le transport, les communications et les services postaux. Le problème est souvent l'inertie du monopole historique vis à vis de la cohésion sociale. Essayons alors de présenter les problèmes liés à la prestation du service public avec un monopole. Le point de départ sera les anciens modes de tarification visant à pousser le monopole à plus d'effort et à respecter la première finalité d'un service public qui est la maximisation du bien-être collectif.

2.3.1 L'échec de la main invisible en présence de rendements croissants :

La prestation du service public était toujours prise en charge par un monopole appelé historique. Ce dernier représente le symbole de la souveraineté de l'état et de la citoyenneté des résidents. La notion du monopole naturel n'était pas vraiment connue, d'où la nécessité d'une distinction entre monopole naturel et monopole historique. Le premier nécessite l'existence du deuxième alors que l'inverse n'est pas toujours juste. C'est à dire que le monopole historique peut exister et prendre en charge un service quelconque sans qu'il existe des rendements croissants.

Il y a donc un monopole naturel sur un marché, quant le coût minimal du bien est obtenu lorsque la totalité de la production est assurée par une seule firme (*SHARKEY ; 1982*). Cette situation conduit l'économie normative à une recommandation atypique : la préférence est donnée à l'organisation de la production en monopole plutôt qu'à l'organisation atomisée du marché de concurrence parfaite. Dans le cas général, le monopole est réprouvé car il conduit à fixer des prix supérieurs et des quantités inférieures à ceux correspondant à **l'optimum collectif**, mais ici le monopole permet de produire plus efficacement, car à moindre coût. Le problème qui émerge alors est qu'une multitude de services et de biens sont fournis sous l'égide du monopole sans qu'il existe un justificatif quant à l'existence des rendements croissants.

Dès lors, le défaut de marché associé au monopole naturel est celui de ces rendements d'échelle croissant. Dans cette circonstance, la main invisible est mise

en échec car la fixation du prix au coût marginal qui maximise la richesse collective entraîne un profit négatif pour l'entrepreneur¹. Donc, si l'entreprise en monopole poursuit une logique de maximisation du profit, elle cherchera à fixer un prix qui sera supérieur et non égal au coût moyen tant que son revenu marginal est supérieur à son coût marginal.

Tout est alors un problème de tarification qui ne convient pas à la maximisation du bien être collectif. Tant que le marché est incapable de remplir une telle tâche et que la fourniture d'un tel service, garantie par un monopole, relève aussi des problèmes ; Comment peut-on rendre un monopole plus efficace ? Car le monopole étant le seul opérateur sur le marché est peu incité à l'amélioration de la qualité, et il est fort probable qu'il mette en place une tarification qui ne convient pas au bien être de la société.

2.3.2 Les méthodes traditionnelles de régulations et leurs critiques :

Les gouvernants ont progressivement acquis la conviction qu'ils contrôlaient mal les monopoles, et les économistes leur ont fourni les grilles d'analyse nécessaire à préciser leurs intuitions². Les régulations traditionnelles connues sous le nom de tarifications administrées représentaient les premières solutions du problème du monopole. Pour parvenir à la maximisation du bien être collectif de la société, une autorité de réglementation intervient sur le marché en fixant le prix de vente du bien ou de service. Les principales méthodes de régulation étaient les réglementations dites cost-plus (*DUPUY ; 1849*) (par le coût du service), celles par le taux de rendement en particulier.

En théorie leur principe général est de mettre en place un dispositif qui permet à l'entreprise de rentrer dans ses frais. De deux choses l'une, ou bien l'Etat est prêt à subventionner l'entreprise, et dans ce cas le système consiste simplement à lui rembourser l'écart entre ses coûts et ses recettes, majoré éventuellement d'un « juste » profit. Ou bien, et ce cas est fréquent, l'entreprise doit équilibrer ses comptes. On peut imaginer plusieurs, la plus célèbre est la régulation par le taux de rendement, qui consiste à garantir à l'entreprise, par un niveau de prix adéquat, une rentabilité minimale, supérieure dans la pratique à celle du marché. Ce type de régulation n'est pas compliqué à mettre en œuvre : le régulateur a besoin de peu d'information pour l'appliquer. L'inconvénient est que l'opérateur de réseau, assuré de comptes bénéficiaires, n'est pas incité à l'effort.

En fait, la question de l'incitation à l'effort a peu préoccupé les pouvoirs publics jusqu'aux années 70. C'est sans doute pour cela que la tarification dite de Ramsay-Boiteux³ a connu à l'époque un certain succès, au moins théorique. Cette forme de tarification poursuit ce que l'économiste appelle un optimum de second rang. Elle peut être utilisée dans la deuxième situation évoquée précédemment : celle où l'état n'est pas disposé à subventionner le gestionnaire du réseau. Dans ce cas, la théorie montre qu'il est impossible d'atteindre le maximum d'utilité collective préconisé par les économistes. A défaut, il faut se contenter de poursuivre ce que les économistes appellent un optimum de deuxième rang, un moindre mal en quelque sorte. Voici comment ; Pour combler le déficit d'exploitation du gestionnaire de réseau, on pratique un tarif supérieur au coût marginal. Plus précisément, la théorie préconise d'appliquer à chaque catégorie d'usagers un prix dont l'écart par rapport au coût marginal est d'autant plus important que ces usagers sont plus captifs : Pour simplifier, les usagers paient d'autant plus cher que le service leur est plus indispensable. La tarification de Ramsay-Boiteux présente des inconvénients. D'abord, elle soulève des problèmes de justice sociale⁴. Ensuite, pour la mettre en œuvre, l'opérateur doit disposer d'informations extrêmement précises sur la demande des usagers. Cette tarification n'a donc guère été appliquée dans la pratique. Mais ses principes ont stimulé les réflexions sur les tarifications des monopoles.

Les économistes critiquent les régulations par le taux de rendement dès les années 60. Des travaux théoriques montrent ainsi que non seulement elles ne sont pas incitatives, mais encore qu'elles ne conduisent pas à un bon niveau d'investissement. C'est le phénomène connu dans la littérature économique sous le nom d'effet D'Averch et Johnson⁵ : du fait qu'il est assuré d'une rentabilité meilleure que le niveau général du marché, l'opérateur de réseau est incité à investir excessivement. En même temps que s'accumulent les critiques théoriques des formes traditionnelles de régulation, on dénonce les pratiques des régulations. Il est donc clair que la résolution des problèmes du monopole demeure délicate, car ce sont toujours les valeurs sociales collectives et la solidarité qui sont mises en jeu. L'application de la première méthode conduit certes le monopole à améliorer ses services en termes de prix et de justice sociale mais pas en termes de qualité et de rapidité. En revanche, la tarification de Ramsay-Boiteux était capable

de résoudre ce problème mais au détriment des usagers. L'absence de l'incitation et la présence de la discrimination sociale engendrées par les anciennes méthodes a **poussé les théoriciens à penser à introduire la concurrence au monopole au lieu de régler sa tarification.**

2.4 Comment introduire la concurrence aux monopoles ?

A cette phase critique succède l'émergence d'un schéma théorique qui alimente les nouvelles formes organisationnelles des secteurs publics. Celles-ci sont gouvernées par deux principes essentiels, La séparation de l'infrastructure et les services, et l'introduction de l'incitation.

2.4.1 Séparer infrastructures et services :

Le premier est celui de la séparation de l'infrastructure et des services. Formulé en termes théoriques, il consiste à revendiquer que ne soient gérés en monopoles que les segments d'activité dont les rendements sont croissants. Comme je viens de le montrer ci-dessus, les services publics ont été pendant longtemps fournis sous l'égide d'un monopole historique. L'identification du monopole naturel est devenue une nécessité car les théoriciens préconisent que seules les activités représentant des économies d'échelle doivent être exercées sous monopole. Dans la gestion des réseaux, ils montrent qu'en général seules les infrastructures⁶ proprement dites ont cette particularité (*C.STOFFAE ; 1995*).

Comme les évolutions techniques ont rendu plus facile la séparation de la couche d'infrastructures, les économistes préconisent d'y procéder et de mettre en concurrence les services. Certains estiment même que les rendements doivent être fortement croissants pour justifier le monopole, ce qui peut exclure certaines infrastructures, comme celle de télécommunications. Leur argument est que si les rendements ne sont que faiblement croissants, alors le bénéfice qu'apporte à la collectivité la gestion en monopole ne compense pas les inconvénients du manque de concurrence : il peut être plus intéressant d'accepter le surcoût, alors raisonnable qu'occasionne la duplication de certaines infrastructures. En d'autres termes en l'absence des rendements croissants la concurrence est le meilleur garant du bien-être collectif.

2.4.2 L'introduction de l'incitation :

Le deuxième principe n'est qu'un prolongement de la première orientation. Il correspond à l'introduction de l'incitation à une gestion efficace (*J-P.BOUTES et D.HAAG ; 1993*), afin de s'affranchir des inconvénients des régulations traditionnelles : une fois séparés infrastructure- qui reste monopole – et services – mis en concurrence -, on s'efforce d'améliorer la régulation de la première.

Ce changement peut être à son tour emprunteur de deux voies :

A. La première consiste : à essayer de se dispenser des régulations lourdes des monopoles, soit en faisant jouer la concurrence même lorsque le monopole est plus efficace, soit en la simulant. Des travaux théoriques ont suggéré, dans les années 70⁷, que dans certaines conditions il n'est pas nécessaire d'appliquer une réglementation pour obtenir d'un monopole un comportement efficace. Il suffit qu'il soit menacé de l'arrivée de concurrents. La théorie établit que cette menace est vraisemblable lorsque des concurrents éventuels peuvent pénétrer le marché du monopole sans être retenus par des barrières à l'entrée et sans être contraignants à des coûts fixes irréversibles. On dit alors que le marché est contestable⁸. Ce principe sera l'un de nos piliers d'analyse du marché postal dans la suite de ce papier. Cette méthode a exercé une influence considérable et marqué une étape importante des réflexions théoriques sur la régulation.

On peut aussi simuler la concurrence, ou dans le vocabulaire économique placer le monopole dans une situation de quasi-concurrence. Plusieurs méthodes ont été explorées en ce sens. On peut limiter la concession du monopole à une certaine durée, qui doit cependant être relativement longue si l'on souhaite que le concessionnaire investisse à moyen terme, et la mettre aux enchères, c'est-à-dire l'accorder à l'entreprise qui est capable de la gérer au moindre coût. On peut aussi pratiquer la concurrence par comparaison (*SCHLEIFER ; 1985*)⁹. Dans le domaine des réseaux, cela consiste à diviser un territoire en zones où une entreprise a le monopole, par exemple, de la distribution, et à inciter tous les exploitants à se rapprocher des performances des meilleurs. Dans la pratique, les conditions ne sont jamais parfaitement semblables et l'application est difficile, mais elle a été tentée notamment dans la distribution d'eau en Grande-Bretagne.

Enfin, une variante de quasi-concurrence est la concurrence à la marge¹⁰, qui consiste à inciter l'opérateur dominant à l'effort en lui imposant un concurrent de plus petite taille, qui est protégé si nécessaire par le régulateur : cela revient, comme il a été fait dans les télécommunications britanniques avec British Telecom et Mercury, à remplacer le monopole par un duopole dissymétrique. C'est là le cas, précédemment évoqué, où l'on estime que les avantages de la concurrence l'emportent, même en présence de rendements croissants « La théorie des marchés contestables », sur les inconvénients de dupliquer des coûts d'infrastructures.

B. La deuxième voie : empruntée pour inciter les monopoles à plus d'efficacité consiste à instaurer entre le régulateur et l'opérateur une relation contractuelle qui profite à celui-ci lorsqu'il améliore l'efficacité de sa gestion¹¹. L'innovation théorique réside dans la prise en compte de l'asymétrie d'information qui existe entre les deux parties. Quoi qu'il arrive, l'opérateur connaîtra toujours mieux que le régulateur tant ses propres coûts que les efforts qu'il consent pour devenir plus efficace. Il peut donc cacher les uns et les autres¹². Dans ces conditions, l'idée novatrice des économistes est que le régulateur propose à l'opérateur une forme de coopération telle que celui-ci perde de l'argent s'il affiche des coûts surévalués, tout en tenant compte du fait qu'il choisira toujours le niveau d'effort optimal de son point de vue à lui.

Le schéma consiste à proposer aux entreprises, non pas un mode de régulation bien défini, mais plusieurs formules alternatives. Le choix qu'elles feront révélera des informations qu'autrement elles pourraient tenir cachées. Ainsi, il est possible de proposer aux entreprises régulées une sorte de menu de contrats de régulation, étagés entre deux extrêmes : d'un côté, une régulation par le coût du service ; de l'autre, un contrat dit à prime fixe, par exemple le contrat de price-cap qui consiste à limiter l'évolution des prix d'une année sur l'autre. Les firmes qui, pour des raisons diverses, ne peuvent pas beaucoup améliorer leur gestion¹³, même en consentant des efforts, préféreront les premiers. Celles qui ont des marges de progression à coût raisonnable choisiront le second, car elles peuvent conserver le fruit de leur effort.

On voit bien ce qui oppose les deux contrats extrêmes. Le premier « contrat par coût du service » n'a pas de pouvoir incitatif, mais il empêche l'entreprise de s'approprier les bénéfices de son effort. Le second « un contrat dit

à prime fixe » est fortement incitatif, mais il oblige à lui abandonner ces mêmes bénéfices. Cette opposition exprime un dilemme insurmontable de régulation : Pour prendre des décisions efficaces, il doit obtenir une certaine information sur l'efficacité des entreprises réglées ; cependant, l'obtention de cette information nécessite l'abandon d'une rente. Toute régulation doit opérer un arbitrage entre puissance incitative et abandon de rente.

Il reste que la théorisation des asymétries d'information a fait considérablement progresser la réflexion sur la régulation, en particulier pour ce qui concerne la dynamique des négociations entre les pouvoirs publics et les opérateurs. Le régulateur est aujourd'hui conscient du nécessaire arbitrage entre incitation et abandon de rente, et une grande part de ses efforts désormais à révéler les informations cachées.

De ce qui précède, je crois que le point focal de la libéralisation d'un service public est la présence des rendements croissants. Un monopole quelconque ne devrait être maintenu que si l'activité exercée représente des économies d'échelle considérables. Dès lors, il est temps de s'interroger sur l'existence d'un monopole naturel dans le secteur postal ? Répondre à cette question est difficile mais possible à l'aide des différents courants théoriques. Essayons dans la section qui vient de déterminer la réalité de ce secteur ainsi que la configuration organisationnelle qui lui convient le mieux.

3. Le secteur postal entre monopole naturel et libéralisation.

Après la vision assez générale susmentionnée, orientons-nous maintenant vers une autre plus précise, c'est celle qui correspond à la libéralisation du secteur postal. Ce secteur a été pour longtemps le premier réseau de communication entre les citoyens et le premier représentant de la cohésion sociale et territoriale. Penser à libéraliser ce secteur, sous prétexte que la concurrence est le meilleur mécanisme de gestion se révèle une idée fortement contestable.

Quelques concepts sur ce secteur sont sensés éclaircir le risque pris lors d'une libéralisation aveugle. Aussi, une analyse théorique sur la base de ce qui a été énoncé précédemment est sensée donner une perception relativement claire, sur les démarches que doivent suivre les instances de régulation ainsi que sur la meilleure configuration de ce secteur.

3.1 Présentation de l'activité postale :

Commençons tout d'abord par une présentation de l'activité postale, celle-ci peut être définie comme la collecte, le tri, l'acheminement et la distribution (*G.DELFAU ; 2002*) des petits objets. Elle produit donc un bien, ou plus exactement un service, qui présente un certain nombre de caractéristique :

➤ Ces services sont **substituables** : les objets de l'activité postale sont soit des supports d'information (lettres, factures, publicité, etc.) soit des biens ordinaires (pièces détachées, objets de consommation, etc.). Dans les deux cas, l'activité postale peut être plus ou moins remplacée par d'autres activités. Lorsque l'objet transporté est le support d'une information, c'est le transport de l'information qui prime, or, ce dernier peut être effectué sans déplacement d'objet grâce au progrès de la télécommunication (téléphone, fax, transmission de données, etc.). Lorsque l'objet transporté est un bien ordinaire (un petit colis), la question de la frontière entre le service postal et le service transport se pose. La réponse en termes de poids et/ou format est nécessairement arbitraire. Le service postal est donc un service vital à la société mais il n'est pas nécessairement le seul à remplir une telle tâche. La qualité de substitution ouvre largement la porte aux partisans de la libre concurrence et rend ce service apte à la libéralisation. Dès lors, la contre hypothèse est que ces substituts ne sont pas assez développés pour prendre en charge ou concourir à la satisfaction des missions remplies par le service postal.

➤ Ces services sont en grande partie des services **intermédiaires** : la plupart des biens sont soit finaux (consommés par les ménages), soit intermédiaires (consommés par les entreprises), les services postaux sont les deux. Les biens postaux concernent surtout des objets transportés des entreprises vers les ménages ou vers d'autres entreprises, donc ils sont principalement des services intermédiaires.

➤ Ces services sont **diversifiés** : entre la lettre publicitaire remise en gros et transportée sans contrainte de temps et le colis transporté en express d'un village à un autre, le coût peut varier de 1 à 1000 ; divers attributs définissent donc des services postaux distincts, dont l'utilité et le coût diffèrent dans des proportions considérables :

- Les caractéristiques de l'objet transporté : son poids, son volume, son format, et la forme de l'adresse qu'il porte ;

- La durée de la chaîne collecte, transport, distribution ou plus exactement la période de temps de cette chaîne, car les heures de nuit, en termes d'utilité et de coût ne sont pas égales aux heures de jour ;
- L'origine de la destination du transport, c'est-à-dire la géographie de la chaîne, qui importe sans doute plus en termes de coût que d'utilité ;
- La qualité d'objets manipulés, qui peuvent d'être (au moins pour la collecte et le transport) en gros ou au détail.

Outre ces caractéristiques, Le secteur postal se caractérise par le poids considérable de ses dépenses de personnels et par la lourdeur de ses infrastructures de **distribution** du courrier, et d'implantation, ainsi que du traitement de ses services financiers. Sa marge de manœuvre pour réduire ses coûts en est limitée dans le court et le moyen terme¹⁴.

3.2 Le service public postal :

Comme toute entreprise de réseau, la poste se trouve au confluent de l'économie, en termes de rendements croissants, et du politique en ce qui concerne la vision de l'intérêt collectif et la dynamique sociale.

Comme cela a été dit dans la première section, la gestion d'un service public doit répondre à dès principes de continuité, d'obligation de fourniture, d'égalité d'accès, et d'égalité de traitement. Le service public postal peut être défini comme un service dont la société, à un moment donné, considère qu'il est tellement constitutif de l'appartenance à la collectivité, que les pouvoirs publics se doivent d'en garantir la fourniture à un prix raisonnable, ce qui exprime une solidarité intangible entre les individus.

L'activité courrier est classée parmi ces services dits « vitaux » pour la société : ce principe se base sur la notion de justice sociale ; dans ce cadre, la poste se voit attribuer cette charge de service universel pour la lettre, qui comporte l'obligation de desservir tout le territoire à un prix unique et abordable, chaque jour ouvrable. Cette conception juridique du service universel intègre l'idée de ne pas imposer à un usager, qui, pour des raisons diverses (géographique notamment), est plus coûteux à desservir, un tarif plus élevé qu'à un usager à desserte moins coûteuse. Le service courrier est ainsi considéré comme un service

indispensable devant lequel les citoyens doivent être égaux non seulement face à la fourniture du service mais aussi face au prix.

Le service public postal est défini par la prestation de services postaux performants et accessibles à tous, la notion de service public est, quant à elle, plus étendue, puisque à cet objectif s'ajoutent des préoccupations plus larges, telles que l'aménagement du territoire.

La définition du service public fait donc appel à des conceptions arbitraires concernant le caractère essentiel d'un service, de plus, la précision « à un moment donné » est d'une importance considérable, puisqu'un service peut être primordial pour la société à l'instant T, puis au regard de diverses évolutions que celle-ci connaît, ne plus l'être en T+1, les besoins d'une société ne sont pas figés. De ce fait, toute définition du service public devrait être révisée régulièrement¹⁵.

3.3 La dimension économique du service public postal ?

Le service public postal s'avère un des principaux symboles sociaux. La détermination de ce service en terme économique est maintenant incontournable pour pouvoir procéder à une analyse économique approfondie des services postaux. Ainsi, si les juristes ont joué un rôle essentiel dans la construction de la notion du service public, les économistes ont apporté des arguments, en particulier en justifiant l'existence des monopoles naturels qui appellent à l'intervention des pouvoirs publics.

Diverses écoles de pensée économique ont mis au point des concepts applicables au secteur des réseaux, dont la **Poste** fait partie. En particulier, les économistes qui ont développé la théorie de l'équilibre général, dans la lignée de **L.Walras** ou **W.Pareto**, ont construit un cadre de référence auquel on se réfère souvent pour circonscrire le champ des monopoles légitimes et préconiser les modalités de leur régulation par l'état.

Pour eux, les services de réseaux sont des biens économiques parmi d'autres. Ces biens sont introduits dans des raisonnements économiques dont la finalité est toujours la maximisation de fonction d'utilité collective (**H.SALAIS ; 1999**). Le meilleur choix est celui qui porte au maximum une agrégation de la satisfaction retirée par les consommateurs, par les firmes au travers de leur profit, et par l'état qui est amené à prélever des impôts et éventuellement à verser des subventions. En règle générale, la théorie économique prévoit que les mécanismes décentralisés de marché permettent d'atteindre ce maximum.

Mais il existe cependant des situations où ces mécanismes n'y suffisent pas. C'est notamment le cas dans quatre configurations, dont les deux dernières sont plus exceptionnelles ¹⁶:

- La première est la présence **d'externalité**, c'est-à-dire une situation dans laquelle le profit de certains producteurs, ou la satisfaction de certains consommateurs, sont directement affectés par le comportement d'autres producteurs ou consommateurs ;
- La deuxième configuration est la présence de biens **authentiquement publics** au sens économique ;
- La troisième configuration est l'existence de **rendements croissants**, c'est-à-dire une situation dans laquelle le bien coûte d'autant moins cher à l'unité qu'il est produit en grande quantité ;
- La quatrième situation concerne l'existence d'un **monopole naturel**.

▪ **Application au secteur postal :**

Après avoir déterminé ces configurations de faiblesse de la main invisible, on doit s'interroger : les biens postaux ont-ils ces caractéristiques engendrant des pannes de marché ?

On peut confirmer que Les biens postaux ne sont pas des biens à « externalité ». On appelle ainsi les effets non retransmis par (« unpriced effects ») sur **C** d'une action de **A** ou d'une transaction entre **A** et **B**¹⁷. La pollution est l'exemple classique de l'externalité négative, et le souk celui d'une externalité positive. On montre que le marché laissé à lui-même va produire trop de biens à externalité négative et pas assez de biens à externalité positive. Une intervention du politique, prenant, par exemple, la forme de taxes sur les premiers et de subventions sur les seconds, est souhaitable pour conduire à une situation optimale.

Aucune externalité positive ou négative n'est attachée aux biens postaux. Le publipostage, qui encombre parfois les boîtes aux lettres des particuliers au-delà de leur désir d'information et qui augmente les coûts de la collecte et de l'élimination des déchets des ménages, pourrait éventuellement être considéré comme engendrant des externalités négatives, et justifier une intervention politique, mais il n'existe pas actuellement de consensus sur ce point, en plus les revenus indirects qu'engendre ce service camouflent largement ces effets négatifs.

En plus, Les biens postaux ne sont pas des « biens publics purs »¹⁸, c'est-à-dire des biens dont il serait techniquement impossible d'empêcher la consommation par ceux qui n'auraient pas payés (comme par exemple la défense nationale, ou l'éclairage public). Dans le cas des biens publics purs, le marché est incapable de produire le service, même si celui-ci est largement désiré. Les caractéristiques des biens publics purs, indivisibilité de consommation et non-exclusion d'usage, ne sont pas celles des biens postaux : un consommateur qui ne paie pas l'affranchissement de son envoi ne pourra le faire parvenir à son destinataire, et la consommation de services postaux est divisible.

Certains biens sont produits à coût marginal décroissant, dans ce cas, le coût marginal est toujours inférieur au coût moyen. Il est alors impossible de vendre ces biens au coût marginal et en même temps d'équilibrer les comptes de l'entreprise. Il faut choisir entre deux maux : ou bien équilibrer les comptes et vendre à un prix proche du coût moyen, donc inférieur au coût marginal (ce qui conduit à une quantité produite sous optimale), ou bien vendre à un prix égal au coût marginal assurant ainsi l'allocation optimale des ressources mais provoquant un déficit pour l'entreprise, ou impliquant un impôt qui risque d'éloigner la collectivité de l'optimum. Une intervention politique est alors considérée comme nécessaire.

L'existence de « monopole naturel » est un dernier cas de panne de marché susceptible de justifier une intervention publique. Certains biens ne peuvent pas être fournis d'une manière concurrentielle, notamment du fait de coût fixes très lourds, qui entraînent des gaspillages considérables rapidement suivis de l'élimination de tous les offreurs sauf un. Le cas d'une infrastructure ferroviaire ou d'un réseau de fourniture d'eau sont des exemples courants, qui appellent un monopoleur. Mais, l'analyse montre, et l'expérience confirme, que le monopoleur, laissé à lui-même, va fixer un niveau des prix, et donc des quantités consommées, à des niveaux qui maximisent son profit mais qui éloignent la collectivité de l'optimum¹⁹.

Le monopole naturel est une définition possible du service postal, il s'agit maintenant de voir si la poste constitue un monopole naturel et donc si les fondements économiques du service public dans le domaine postal sont solides. Et c'est cela qui va nous permettre d'identifier plus ou moins théoriquement la

meilleure configuration organisationnelle du secteur postal ainsi que les zones où les activités peuvent être ouvertes à la concurrence. La clef d'entrer est celle qui découle de la première section : le monopole naturel « l'existence des rendements croissants » et la concurrence sont deux notions incompatibles.

4. Existe-t-il un monopole naturel dans le secteur postal ?

La théorie du bien-être repose sur des résultats simples et basiques notamment que la concurrence parfaite conduit à une situation de bien-être social optimal sauf dans certains cas de panne du marché tels que les effets externes ou les rendements croissants. A l'opposé, l'absence de concurrence (par exemple l'existence d'un monopole) peut conduire à des pertes sociales plus ou moins fortes, d'où la question suivante : **Existe-t-il un monopole naturel dans le secteur postal ?**

4.1 Définition du monopole naturel.

On sait en particulier que, dans le cas de rendements croissants par exemple, une situation de concurrence parfaite ne peut pas exister, néanmoins pour le moment. Dans un tel cas, il peut être socialement souhaitable de conserver un monopole, à condition qu'il soit géré au mieux de l'intérêt général. C'est la question du monopole naturel qui est posée ici par (*Baumol, Panzar, Willig, 1982*) et (*Sharkey, 1982*) qui va nous aider à comprendre le phénomène.

4.1.1 Cas d'une firme mono-produit :

Deux concepts fondamentaux sont au cœur de la définition du monopole naturel : la décroissance des coûts moyens, et la sous-additivité des coûts.

Les économies d'échelle sont assimilées à la décroissance des coûts moyens pour toute augmentation de la production²⁰. Soit $C(q)$ la fonction de coût de la firme considérée, où q mesure la production, on a alors :

$$C(q_i) / q_i < C(q_j) / q_j, \text{ pour tout } q_i \text{ et } q_j \text{ où } 0 < q_j < q_i \dots (1.1)$$

Cette condition est suffisante, mais pas nécessaire, pour que les coûts de production soit plus faibles quand une seule firme produit le bien. Elle constitue l'ancienne définition du monopole naturel mono-produit.

La sous-additivité de la fonction de coûts est un concept plus récent. Dans une situation où les coûts moyens sont croissants (donc pas d'économie

d'échelle), il est possible que les coûts de production soient plus bas si une seule firme produit le bien ceci lorsque la fonction de coûts est sous-additive (*M. RAINELLI ; 1998*):

$$c\left(\sum_{i=1, \dots, m} q_i\right) \leq \sum_{i=1, \dots, m} c(q_i) \dots\dots\dots(1.2)$$

Pour toutes les quantités q_1, \dots, q_m telles que $\sum_{i=1, \dots, m} q_i = q$;

Cette condition est nécessaire et suffisante pour assurer que les coûts soient plus bas si une seule firme produit le bien. Elle constitue une définition moderne du monopole naturel. Lorsque la condition (1.1) est remplie (nécessairement (1.2) l'est aussi) et le monopole naturel est dit fort ; si seul la condition (1.2) est respectée alors il est dit faible. Cette distinction est fondamentale pour déterminer le type de régulation qui s'impose²¹.

4.1.2 Cas d'une firme multi-produits.

La nouvelle définition du monopole naturel en termes de sous-additivité des coûts devient plus pertinente lorsqu'on se place dans le cas d'une firme multi-produits dans ce contexte, il est nécessaire de redéfinir le concept d'économie d'échelle.

Soit q^1, \dots, q^m le i ème vecteur de production des m vecteurs de production ; (Chaque vecteur comprend 1 à n outputs différents). Le monopole naturel peut être défini par la sous-additivité stricte et globale des coûts :

$$c(q^1 + \dots + q^m) < c(q^1) + \dots + c(q^m) \dots\dots\dots(2.1)$$

Alors la méthode la moins chère pour produire $(q^1, \dots, q^n)^1 + \dots + (q^m, \dots, q^n)^m$ est avec une seule firme. Les économies d'échelle dans une firme multi-produits peuvent être défini de cette façon soit un vecteur d'input-

output : $(x_1, \dots, x_r, q_1, \dots, q_n)$ avec $x_k = \text{input}$ et $k = 1, \dots, r$. Alors toute multiplication des inputs par w implique une croissance plus forte de tous les outputs. Et deux scalaires $w > 1, \delta > 0$ ²².

Des économies d'échelle existent si : $(wx_1, \dots, wx_r, v_1 q_1, \dots, v_n q_n)$ est un vecteur input-output réalisable, où $V_i \geq w + \delta$. Alors toute multiplication des inputs par w implique une croissance plus forte de tous les outputs (W.J.BAUYMOL, J.-C.PANZAR et R.D.WILLING ; 1982)²³.

Dans la définition (2.1), si chaque vecteur de production est associé avec un unique output positif, et que deux vecteurs n'ont pas le même output en commun, alors on est en présence d'économie d'envergure. Ces économies de gamme constituent une forme restrictive de la sous-additivité des coûts²⁴.

Le coût de production des outputs q_1, \dots, q_n par une seule firme est alors, inférieur au coût total de production de chaque output produit séparément par des entreprises différentes, chacune étant spécialisée dans la production d'un de ces outputs. Dans le cas de deux services : q_1, \dots, q_2 , la fonction de coût est telle que :

$$c(q_1, q_2) < c(q_1, 0) + c(0, q_2)$$

En conclusion, une condition suffisante d'existence d'un monopole naturel, dans le cas d'une firme multi-produits (ce qui est le cas de la poste), correspond à la présence d'économie d'échelle spécifique (le coût de production augmente moins que proportionnellement en fonction des quantités produites à structure constante) et/ou d'économie d'envergure (liées à des rendements d'échelle croisés entre deux types de produits).

Il s'agit maintenant d'examiner le cas précis de l'activité postale afin de montrer la présence d'économies d'échelle et de gamme suffisamment importantes permettant d'affirmer que la poste constitue un monopole naturel; Ainsi les fondements économiques du service public postal s'en trouveraient renforcés.

4.2 Application au secteur postal :

4.2.1 Existe-t-il des économies d'échelle :

De nombreux tests empiriques ont été faits par des chercheurs concernant l'estimation de l'étendue des économies d'échelle dans l'activité postale : elle varie selon les auteurs.

ESTRIN et de MEZA ont procédé à une étude agrégée du service postal afin d'y déceler d'éventuelles économies d'échelle. En se basant sur des données s'étalant de 1971 à 1998, ils ont trouvé qu'une augmentation de 10 % de la production conduisait à une croissance de seulement 6 % des coûts, ceci semble indiquer l'existence de retours d'échelle²⁵. Cependant, une telle conclusion peut être erronée : en effet, la période de référence de cette étude a connu des progrès technologiques considérables, il est donc difficile de distinguer les causes réelles de la baisse des coûts : est-elle due à l'existence d'économie d'échelle ou aux évolutions technologiques ? On ne peut pas en déduire de façon certaine la présence d'économie d'échelle, puisque les modifications de la fonction de coût, engendrées par les évolutions technologiques, peuvent en prendre l'apparence²⁶.

Ces résultats seraient plus convaincants si la croissance de la production avait été uniforme. Or, les premières années de la période étudiée ont connu une baisse de l'output mais pas de l'effectif : la rigidité de l'emploi dans l'administration postale ne permettait pas de réduire l'effectif en réponse à une baisse de la production. Les observations faites sur les années soixante dix montrent que l'élasticité du coût par rapport à l'output est faible voire même nulle, mais ceci ne reflète certainement pas des économies d'échelles sous-jacentes. Quand l'output recommença à croître dans les années quatre vingt, le post office n'a pas eu besoin d'augmenter ses effectifs ; la croissance de la production a été assumée par les excès de main d'œuvre. Encore une fois, l'existence d'économies d'échelle n'est pas démontrée. ESTRIN et de MEZA ont représenté que la productivité du travail qui chute jusqu'en 1997, se stabilise pendant quelques années et commence à augmenter en 1981.

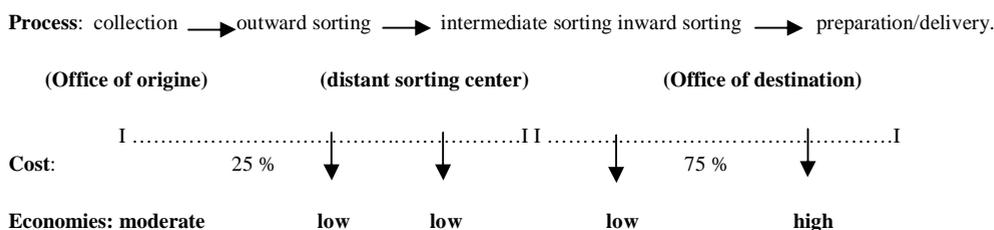
Des études faites dans différents pays sont toutes aussi pessimistes quant à la présence d'économie d'échelle dans le secteur postal. Roger SHERMAN (1989), dans son livre *The Regulation Of Monopoly*, procède à la recherche d'économie d'échelle dans les services postaux aux Etats-Unis, et montre qu'elles ne sont pas significatives. Une étude a même fait la preuve que dans de nombreux bureaux régionaux, il existait des déséconomies d'échelle²⁷. Au travers de ses

propres statistiques, l’auteur affirme qu’il n’existe pas d’économie d’échelle dans le secteur postal et remarque que les méthodes comptables sont biaisées laissant ainsi apparaître des économies d’échelle plus importantes qu’elles ne le sont.

Effectivement l’ensemble des coûts postaux augmente moins vite que la production, mais ce résultat n’est pas suffisant pour en conclure l’existence d’économie d’échelle de façon certaine. En effets, le service postal peut être envisagé comme une série de services interconnectés : collecte, tri, transport et distribution²⁸. Chacun de ces éléments verticaux constitue une unité pleine et entière de service postal. La question fondamentale est alors de savoir si diverses catégories d’entrants peuvent être appelées à concourir à la fourniture de certains de ces éléments qui constituent l’ensemble du service postal. Dans ce cadre, il est donc judicieux de procéder à une étude désagrégée des services postaux.

Ainsi, la détection d’un « monopole naturel » dans le domaine postal nécessite une approche désagrégée des services postaux. TABOR (1991) organise ses résultats à l’aide d’une table qui mesure les différents degrés d’économies d’échelle selon les différentes phases de production du service postal (W.TABOR ; 1991).²⁹

Figure n°: 1 The letter process.



Source: TABOR, (1991), p.35.

Selon lui dans la phase de **La collecte**, il existe des économies d’échelle, mais elles sont modérées et ne devraient pas en engendrer de difficultés pour d’éventuels nouveaux entrants. Par exemple, des entreprises spécialisées dans le postage de grande diffusion (notes d’électricité, relevés bancaires etc.) ne devraient pas avoir de problème concernant la collecte, elles auraient la possibilité de collecter directement chez l’expéditeur pour ce type d’envois de mass. Dans ce cas, le tri est facilité puisque ces envois peuvent être pré-triés. Dans les cas où la

collecte et le tri sont dispersés, l'entrée de nouveaux concurrents est plus délicate ; l'utilisation de services de ramassage déjà existants (développement des boîtes de collecte dans les stations-services, dans les entrées d'immeubles, etc.) pourrait être une solution.

4.2.2 Le tri : cette opération est nécessaire uniquement pour les collectes dispersées, les équipements utilisés dans cette phase sont relativement importants pour le traitement des gros volumes. Par exemple, le service courrier du Royal Mail requiert plus de 50 gros centres de tri, guère indicatif de grandes économies d'échelle. La poste australienne possédait sept centres de courrier à Sydney, une ville de presque quatre millions d'habitants. Cette expérience a été l'une des nombreuses tentatives de centralisation du tri des services postaux, mais ceci a engendré des déséconomies d'échelle, d'où un retour à la décentralisation. Si de telles difficultés apparaissent au niveau des coûts du tri, ceci pourrait conduire au développement d'entreprises spécialisées dans le tri, capables de traiter plus de courrier qu'une seule. Le service officiel pourrait sous-traiter le tri à des entreprises privées, au moins pendant les périodes de pointe quand la croissance de la demande excède sa capacité.

Quant à la phase de **transport**, elle ne représente pas un problème pour les entreprises de distribution locale. Toutefois, si de tels opérateurs souhaitent offrir un service à l'extérieur, nécessitant un plus long voyage, ils peuvent le faire eux même, mais il serait préférable d'opérer une interconnexion avec d'autres transporteurs. Comme beaucoup de décisions, le meilleur choix sera de façon naturelle par des entreprises privées, guidées par leur intérêt financier. Autrement dit, s'il existe des économies d'échelle dans le transport du courrier, les entreprises indépendantes se regrouperont d'elle mêmes pour en profiter au maximum.

4.2.3 La distribution : selon TABOR, cette étape est la seule qui comporte haut degré d'économie d'échelle. Elle représente une proportion significative des coûts totaux (environ un tiers). Il paraît, en effet ridicule que plus d'un facteur visite un même lieu. Il existe cependant des pays où un facteur effectue deux tournées quotidiennes de distribution, ce qui conduit à douter de l'importance des économies d'échelle. Ce doute se confirme si l'on considère l'existence de nombreuses autres distributions séparées (comme la distribution du journal en

Angleterre, celle du lait faites par plusieurs vendeurs...) Si les économies d'échelle sont si importantes au niveau de la distribution, ces différentes distributions devraient se regrouper ? Donc, des entreprises spécialisées dans la distribution du courrier pourraient se développer pour délivrer le courrier. Une autre approche de la distribution serait l'introduction avec le service postal officiel pour la distribution. Dans les pays où la déréglementation des télécommunications est suffisamment avancée, il est reconnu que la distribution locale pose des problèmes particuliers pour les nouveaux entrants.

Donc, les économies d'échelle dans le secteur postal ne semblent être significatives que dans la phase de distribution, cette condition est suffisante mais pas nécessaire pour qu'une activité soit qualifiée de monopole naturel. Il s'agit maintenant de mesurer le niveau des économies de gamme dans ce secteur.

4.2.4 Existe-t-il des économies d'envergure :

Les économies d'envergure peuvent constituer une autre caractéristique d'un monopole naturel, il est alors moins coûteux qu'une seule entreprise produise différents services. Dans le cas de l'activité postale, il est nécessaire de détourner si, d'une part, il est plus économique d'avoir une seule administration postale offrant les lettres, les colis et le courrier express et, d'autre part, s'il existe des gains à la jonction des opérations urbaines et rurales, qui peuvent être considérées comme deux services distincts.

En ce qui concerne les colis et le courrier express, il n'apparaît pas d'avantage particulier à la jonction de ces opérations avec les lettres. La tendance générale a été vers la séparation de ces services d'avec l'administration postale. Au Royaume-Uni, les services des colis sont devenus, depuis 1986, des services entièrement distincts du service courrier de la Royal-Mail³⁰. Ils se sont développés de façon autonome par rapport division du post office. Cette section possède maintenant son propre réseau totalement indépendant pour le tri, le transport, et la distribution locale. Des scissions similaires apparaissent, ou sont en cours, pour d'autres services postaux.

Le succès incontesté des opérations privées dans les domaines des colis et des courriers est une preuve supplémentaire de l'absence d'économie d'envergure : ces services, très prospères, sont produit sans association avec les lettres. De plus, dans certains cas, ils ont été victimes de « prix prédateurs », ce

qui n'a pas altéré leur succès. Au Royaume-Uni, plusieurs réseaux pour le traitement des colis et du courrier express, opérant côte, sont en compétition les uns contre les autres. Même si l'on observe un tassement significatif sur le marché, leur développement dans les années récentes montre clairement qu'il n'existe pas d'économie de gamme entre les lettres et les services colis, courriers express. Une conséquence de cette séparation est que toutes économies d'échelle pour les colis et le courrier se sont épuisées car les niveaux de production restent relativement faibles par rapport à la taille totale du marché. Ce qui est vrai pour le marché anglais l'est pour le marché européen dans son ensemble : il existe plusieurs réseaux séparés en Europe, ceux des postes officielles et de DHL, TNT ?³¹ Et fédéral express. Encore une fois, ni des économies de gamme ni d'échelle ne sont remarquées.

5. Conclusion :

D'après la définition du monopole naturel et les études faites sur l'activité postale, **seul le réseau de distribution peut être qualifié de monopole naturel** ; les autres aspects du service postal ne présentent pas d'économie d'échelle et d'envergure suffisamment importantes pour justifier l'existence d'un monopole. OWEN, WILLING (1983), et PANZAR (1991) confirment ce fait et affirment que **seul le réseau de distribution locale présente les caractéristiques d'un monopole naturel, ainsi tous les autres segments de l'activité postale peuvent être soumis à la concurrence**. Ceci constitue un moteur à l'efficacité, à l'innovation technique dans ces domaines, permettant l'amélioration de la situation des consommateurs. Dans cette optique, l'introduction de la concurrence au niveau de la collecte, du tri, transport du bien postal est susceptible d'augmenter l'efficacité dans les services postaux.

6. Références :

1. CEEP. (1995). Europe concurrence ET service public. P.8. COLIN Armand.
2. M.Boiteux. (1993). Haute tension. Chapitre 7 et 8. Olide Jacob. Paris.
3. LEVEQUE François. (1998).Economie de la réglementation. P .51.La découverte.
4. STOFFAES Christian. (1995).Services publics « question d'avenir ».La documentation française. p.184.
5. J-P. Boutes et D.Haag.(1993). Economie des réseaux d'infrastructure. P34. Paris. Economica.

6. SCHLEIFER. (1985). "A theory of Yardstick competition". vol.16.p.19. Rand Journal of Economics.
7. DELFAU Gérard. (2002). Services publics le livre noir des privatisations. P.59. L'harmattan.
8. SALAIS hellène. (1999). Ouverture à la concurrence du service postal. p.22. La découverte.
9. C. CAZALS(1999). Economie des services postaux.p.70.la documentation française.
- 10.RAINELLI Michel. (1998). Economie industrielle-3^e édition. P.102.Dalloz.
11. W.J.BAUYMOL, J-C.PANZAR et R.D.WILLING. (1982). Contestable Markets And the Theory of Industry structure.p.63.
- 12.TABOR.W.(1991). Postal economic studies .BPO.

6. Renvois :

¹ LEVEQUE François. (1998).Economie de la réglementation. P .52.La découverte.

² Les développements qui vont suivre s'inspire de l'étude suivante :

- PERROT, la régulation des activités en réseaux : problème informationnel et formes de la concurrence, étude pour le commissariat général du plan, juillet 1994.p.44.

- Le rapport de l'atelier « approches économiques et régulation ».1997.p.73.

³ La tarification Ramsay-Boiteux est une méthode qui concerne le cas du monopole multiproduit, c'est-à-dire qui produit plusieurs biens faiblement substituables pour le consommateur, mais dont la production conjointe est source d'économie. C'est-à-dire faire payer à chaque catégorie d'utilisateurs un prix dont l'écart par rapport au coût marginal est d'autant plus grand que les usagers sont plus captifs.

⁴ Qui seront repris dans les sections suivantes, consacré aux compromis entre équité et efficacité.

⁵ Ces économistes ont mis en évidence l'effet de surinvestissement qui porte leur nom en 1962.

⁶ Par infrastructure, il faut en général entendre le support physique des réseaux : rails, conduites électriques, canalisations d'eau parfois cependant, les rendements sont croissants dans des segments d'activités où la main-d'œuvre prédomine. C'est le cas dans la poste, avec l'activité de distribution, qui est une sorte d'infrastructure humaine.

⁷ Il sont synthétisés dans l'ouvrage de W.J.Bauymol, J-C.Panzar et R.D.Willing,(1982), contestable Markets And the theory of Industry structure.

⁸ Contestable désigne que le marché est libre à l'entrée comme à la sortie et les coûts sont très bas « cette notion de contestabilité sera largement reprise dans la deuxième section de cette partie afin de mesurer le degré de l'ouverture du marché postal ».

⁹ SCHLEIFER. (1985). "A theory of Yardstick competition". vol.16.p.19. Rand Journal of Economics.

¹⁰ Fringe compétition, en Anglais.

¹¹ STOFFAES Christian. (1995).Op-cit.p.187.

¹² Les termes techniques, d'origine anglo-saxonne, utilisé pour désigner ces deux dissimulations sont ceux de sélection adverse et de risque moral.

¹³ Il ne s'agit pas d'une inefficacité au sens du langage commun, car les entreprises qui ont intérêt à accepter un contrat du type cost-plus ne sont pas forcément mal gérées. Elles peuvent, pour des raisons techniques (un mode de production qui ne laisse pas beaucoup de possibilité d'amélioration), être limitées dans leurs marges de progression.

¹⁴ DELFAU Gérard. (2002). Services publics le livre noir des privatisations. P.70.L'harmattan.

¹⁵ J-P. Bouttes et D.Haag.(1993). Op-cit. P.10.

¹⁶ J-P. Bouttes et D.Haag.(1993). Op-cit. P.43.

¹⁷ SCHLEIFER. (1985).Op-cit.p.28.

¹⁸ DELFAU Gérard. (2002).Op-cit. P.78.

¹⁹ LEVEQUE françois. (1998).Op-cit. p .51.

²⁰ SALAIS hellène. (1999). Op-cit. p.33.

²¹ C. CAZALS(1999). Op-cit.p.72.

²² SALAIS hellène. (1999). Op-cit. p.38.

²³ W.J.BAUYMOL, J-C.PANZAR et R.D.WILLING. (1982). Contestable Markets And the Theory of Industry structure.p.63.

²⁴ SCHLEIFER. (1985).Op-cit.p.33.

²⁵ SALAIS hellène. (1999). Op-cit. p.42.

²⁶ Idem. p :42.

²⁷ Contrairement aux économies d'échelle lorsque la quantité s'élève les coûts s'élève aussi.

²⁸ C. CAZALS(1999). Op-cit.p.77.

²⁹ TABOR.W.(1991). Postal economic studies .BPO.

³⁰ C. CAZALS(1999). Op-cit.p.103.

³¹ J-P. Bouttes et D.Haag.(1993). Op-cit. P.81.