

## CHAPITRE VII

---

### RÉGULATION ETATIQUE ET TRANSPORT AÉRIEN

-----

La régulation, ses justifications théoriques, ses effets concrets, font l'occasion d'un large débat parmi les spécialistes qu'il est utile de rappeler même si l'objet de la recherche concerne principalement les perceptions et les stratégies des différents acteurs face à une situation concrète de régulation. L'analyse des perceptions et des anticipations est en effet d'autant plus intéressante qu'elle débouche sur le repérage du type de modèle qu'utilisent, de façon

implicite ou explicite les différents acteurs. Un des arguments soulevés par la théorie des anticipations rationnelles est précisément que, si les agents économiques connaissaient et appliquaient le "véritable modèle" de l'économie théorique, toute politique économique de type macro-économique serait impuissante à modifier le résultat du comportement des agents économiques en matière de production et d'emploi (1). Dans une recherche effectuée récemment sur une région horlogère en Suisse (2), l'analyse du comportement industriel a montré que beaucoup d'entre eux prenaient en compte des modèles économiques qu'ils avaient reconnus de façon intuitive, empirique et internalisée. Il peut donc être intéressant de s'interroger sur la relation pouvant exister entre la "théorie" de la régulation et la formation concrète des anticipations et des stratégies des principaux acteurs.

---

(1) La littérature sur le "rational expectation" est très abondante. Pour un exposé des principaux résultats, G.R. GORDON. "Recent Developments in the Theory of Inflation and Unemployment", dans *Journal of Market Economics* 2, 1976.

(2) Claude MICHAUD et Robin HOGARTH, "Vers une nouvelle répartition géographique des emplois et des investissements", CEAT, Lausanne, Février 1980.

## 1. L'acquis théorique en matière de régulation

La plupart des justifications traditionnelles de la régulation ont trait au mauvais fonctionnement du système de marché, en particulier à celui provoqué par l'existence de monopoles, du fait de la présence "d'externalités" au problème posé par les services publics et des soucis de justice sociale. D'autres justifications ont été avancées, mais comme le souligne POSNER, elles se fondent souvent beaucoup plus sur des idées manichéennes de la vie et de la société économique que sur une analyse strictement économique (1). Tel est en particulier le cas de la tradition des "muckrackers" pour qui la régulation est une défense efficace contre la domination imposée par le "Big Business" à travers les firmes multinationales ou l'élite politique.

La théorie économique montre que lorsqu'on s'éloigne des systèmes de compétition, il se produit des pertes d'efficacité. En régime de monopole le prix se situe en général à un niveau plus élevé et l'output à un niveau plus bas que dans un univers de concurrence. En outre, en fixant le prix à un niveau plus élevé, le monopole détourne à son profit le surplus du consommateur.

Le problème est particulièrement délicat lorsqu'il existe dans le secteur considéré un monopole naturel. Il y a monopole naturel dans la mesure où les coûts moyens sont continuellement décroissants, si bien qu'une firme ou quelques firmes vont accroître leur production et éliminer les autres du marché. Ce phénomène d'économie d'échelle fait que tout nouveau venu est forcé d'offrir un montant élevé de production s'il veut être compétitif en terme de coûts, entraînant le risque de surcapacité. Dans ce cas, les économies d'échelle définissent une barrière d'entrée (2). Ainsi par exemple, l'électricité, le gaz et, dans certaines conditions, les chemins de fer constituent un exemple de monopole naturel où la compétition risquerait d'être mineure. Dans le

---

(1) R.A. POSNER - "Theories of Regulation" dans *The Bell Journal* - Autumn 1974.

(2) J.S. BAIN - "Barriers to New Competition" - Cambridge University Press, 1956.

cas d'un monopole naturel et, pour certains auteurs, en présence de tout monopole (1), l'intervention des autorités gouvernementales se justifie afin de permettre le meilleur fonctionnement possible du système, sans pour autant pénaliser le consommateur.

Une autre source du mauvais fonctionnement du marché réside dans une information insuffisante du consommateur. Dans des conditions de compétition imparfaite, les coûts d'information et de recherche peuvent se révéler trop importants pour le consommateur (2). Le fait que les consommateurs ne fassent pas pour une raison ou une autre l'investissement nécessaire en information, entraîne une mauvaise allocation des ressources qui peuvent justifier une régulation. Les consommateurs, dans des conditions d'information imparfaites, peuvent faire des choix différents de ce qui serait fait dans des conditions idéales. Cette situation conduit à l'inefficacité économique et à des "welfare loss". Deux possibilités de régulation sont ouvertes : donner plus d'informations utilisables et/ou restreindre les produits pouvant être offerts. La régulation des activités bancaires et de certaines professions (médecins, pharmaciens, ...) constituent des exemples de ce type d'intervention (3).

A côté du mauvais fonctionnement du marché, une deuxième justification théorique de la régulation réside dans la présence d'économies ou de coûts externes.

Il y a économies (ou coûts) externes chaque fois que la production ou la consommation de biens ou de services a une influence sur la situation d'autres personnes. Ainsi la décision d'un individu peut affecter le bien être d'un autre individu n'ayant pas pris part à cette décision. Les illustrations sont nombreuses et vont des problèmes de pollution à l'investissement que fait un producteur et qui profite

---

(1) W.M. CRAIN et R.B. EKELUND - "Chadwick and Demsetz on competition and regulation", dans *Journal of Law and Economics* - April 1974.

(2) W.M. CRAIN et R.B. EKELUND *op. cit.* Sur ce point cf. également Claude S. COLANTONI, OTTO A. DAVIS et MLAT SWA MINU THAN - "Imperfect consumers and welfare comparisons of policies concerning information and regulation", dans *The Bell Journal of Economics*.

(3) Georges J. STIGLER - "The Citizen and the State - Essay on regulation", *The University of Chicago Press* - 1975.

à un autre. Or la décision privée ne conduit à une satisfaction maximum que si les "externalités" sont négligeables. Dans le cas contraire, elles ne débouchent pas sur une utilisation optimale des ressources. Ainsi un individu n'entreprendra pas seul un investissement pourtant utile, si quelqu'un d'autre en tire profit sans participer au coût. La régulation dans ce genre de situation peut être assimilée à une taxation ayant pour but de compenser les effets positifs ou négatifs d'une décision. Les phénomènes d'économies externes peuvent en effet conduire à constituer pour certains individus une rente sans qu'ils en supportent le coût (1).

Une troisième justification de la régulation a trait à la question des biens publics.

Un bien ou un service public est défini par le fait qu'il peut être utilisé par une personne donnée sans que cela interfère avec l'usage que peut en faire une autre personne. En d'autres termes, il s'agit de biens qui ne peuvent être offerts à une personne particulière sans l'offrir aux autres. La défense et la police constituent des exemples souvent cités. Cette notion de service de biens publics a souvent été élargie de façon à inclure des activités qui pourraient parfaitement être comprises comme appartenant au domaine des échanges privés mais qui par le rôle qu'on leur attribue sur le plan des infrastructures, des positions stratégiques, de la souveraineté, apparaissent comme des services publics. La régulation dans ce cas s'explique souvent comme le résultat d'une stratégie des acteurs régulés, ce dont il sera question plus loin.

Enfin, la régulation peut être légitimée théoriquement à propos de la justice sociale en matière d'allocation de ressources.

D'une façon générale la régulation peut être considérée comme "une machine à redistribuer" (2). Une des justifications avancées pour la régulation est de corriger dans un but de justice sociale la distribution des revenus. Les Etats interviennent en effet de multiples

---

(1) R.A. POSNER - "Taxation by Regulation", dans *The Bell Journal* - Spring 1971.

(2) H. DEMSETZ - "Why regulate utilities?", dans *The Journal of Law and Economics*, Vol. 11 - 1968.

façons pour corriger la distribution "primaire" des revenus. La régulation dans ce cas peut être considérée comme une forme de taxation destinée à effectuer des transferts de ressources d'un individu ou d'un groupe à un autre, avec une motivation d'équité sociale.

Les justifications traditionnelles de la régulation qui viennent d'être évoquées tiennent-elles debout ? Pour éprouver la validité des arguments, il est bon de s'interroger sur les motivations et les processus de décision qui mènent à la régulation.

a) Le monopole naturel : Si le monopole naturel peut faire craindre la pratique de prix et de niveaux de production différents de l'optimum, une telle relation n'est pas fatale et inévitable. D'autre part, la régulation n'est pas l'unique réponse et la plus appropriée en cas d'existence de ce type de structure de marché. Qu'il y ait monopole ne signifie pas qu'il y ait automatiquement prix de monopole. L'argument de H. DEMSETZ repose sur le fait qu'à condition que les inputs soient accessibles à tous à un prix de marché ouvert et qu'il y ait un coût de collusion suffisamment fort, il existe probablement des offres potentielles qui empêcheront le monopole de fixer les prix à sa guise (1). DEMSETZ raisonne dans le cadre de services faisant l'objet d'enchères, mais son schéma peut être élargi à d'autres types d'activités. Il estime que si le monopoleur ou les participants à un oligopole veulent acheter tout rival potentiel, il faudra lui donner, en échange, une part "pro rata" du profit du monopole. Au fur et à mesure de l'apparition d'autres rivaux, cette part "pro rata" tomberait au niveau du coût de collusion (toute collusion comporte en effet un coût pour celui qui y participe). A un moment donné, les offreurs potentiels préfèreront vendre à un prix inférieur à celui du cartel et jouer un jeu de compétition. L'existence d'un pouvoir de monopole n'est donc pas une conséquence nécessaire d'une structure de monopole. Pour que celle-ci soit, il faut qu'il y ait en plus une différence entre les coûts de négociation. Ce n'est en effet que dans la mesure où les coûts de négociation des vendeurs sont plus faibles que ceux des acheteurs,

---

(1) H. DEMSETZ - "Why regulate utilities" dans *The Journal of Law and Economics* - Vol. 11, 1968.

que les premiers peuvent imposer leurs vues concernant le prix et le volume de production.

L'argumentation selon laquelle un cartel (ou un monopole) peut être attaqué par des rivaux potentiels ou par des substituts se retrouve chez plusieurs auteurs. Ainsi STIGLER a montré que même un monopole peut avoir des substituts (1). En outre, tout cartel peut être confronté au problème du "free rider", c'est à dire d'un rival profitant des conditions de prix établies par le cartel mais n'en supportant pas les coûts (2). Cela pose un problème de coût d'"enforcement" qui peut se révéler trop fort pour le cartel.

Il est certain que de toute façon, face à un marché croissant et à une demande élastique au prix, le maintien d'un prix de monopole et le contrôle de l'entrée peuvent se révéler difficiles. L'argument de DEMSETZ vise en outre à montrer qu'il est possible de limiter les effets de barrière en mettant systématiquement en cause, par l'intermédiaire d'un renouvellement des enchères, ceux qui produisent actuellement.

Une objection intéressante a été sur ce point présentée par VON WEIZACKER (3). Après avoir rappelé que, dans une industrie où la taille du marché croît plus vite que la dimension d'efficacité des entreprises, une structure oligopolistique ne constitue pas une protection des profits, il montre que l'entrée trop rapide de nouvelles firmes peut ne pas être nécessairement un bien. La proposition de DEMSETZ pour être valable supposerait en effet qu'il n'y ait pas "reversible capital commitment", c'est à dire pas d'investissement spécifique (4). Ce type d'investissement nécessite une franchise assez longue et doit être pris en question pour opérer une différence entre les firmes qui produisent actuellement et les entrants potentiels. Si toute entrée d'un

---

(1) Georges STIGLER - "What can regulation regulate the case of elasticity?" dans *The Journal of Law and Economics* - Vol. 5, October 1962.

(2) Georges J. STIGLER - "Free rider and collective action" dans *The Bell Journal of Economics* - Autumn 1974.

(3) C.C. Von WEIZACKER - "A welfare analysis of barrier to entry", dans *The Bell Journal of Economics* - Autumn 1980.

(4) O.E. WILLIAMSON - "Franchise bidding for natural monopolies in general and with respect to CATV" dans *The Bell Journal of Economics* - Vol. 7, Spring 1976.

nouveau compétiteur peut engendrer un gain pour les consommateurs, il se peut qu'étant donné les points ci-dessus, ces gains soient annulés, en terme de bien-être, par les pertes que réalisent l'ensemble des compétiteurs (surcapacité, etc.). La mise en place systématique des surcapacités constitue une barrière d'entrée puisqu'elles rendent le coût d'entrée plus fort. L'irréversibilité de l'investissement est importante car elle conditionne la force de la menace (1).

L'argument de VON WEIZACKER est pertinent, car il montre que dans certaines conditions une restriction à l'entrée, ou à tout au moins l'étalement des entrées, peut présenter un intérêt sur le plan du bien être général. Or, ce qui est vrai au plan national intérieur l'est encore plus au niveau international et peut à la limite justifier des protections très fortes. Si en effet les compétiteurs nouveaux sont extérieurs à l'espace que l'on considère, le gain en terme de prix des consommateurs peut être balancé par une perte du côté des producteurs d'autant plus difficile à admettre qu'elle touchera principalement les producteurs de l'espace de référence. (Le nouvel entrant, en effet, fait en principe une opération où son gain à lui est au moins égal à zéro).

b) La régulation comme demande de protection des régulés : Une autre façon d'étudier la régulation consiste, au lieu de faire l'inventaire de justifications, à se demander pourquoi il existe une offre et une demande de régulation. Toute régulation constitue, nous l'avons vu, une forme de redistribution. En ce sens elle peut être demandée par tout groupe social qui pense en bénéficier. Un cartel est d'autant plus difficile à faire fonctionner que la demande est plus élastique au prix. Tout cartel comporte de fait une série de coûts (2) :

- coûts de négociation pour arriver à un accord sur les prix et la production. A ces coûts de négociation s'ajoutent des coûts d'information qui peuvent être importants

---

(1) A. Michael SPENCER - "Entry capacity and oligopolistic pricing" dans *The Bell Journal of Economics*. Sur le problème du comportement des entreprises détenant des actifs et dont le coût de desinvestissement est grand, cf. Michael S. PROCTOR "Production investment and idle capacity" dans *The Southern Economic Journal* - July 1976, et Edith PENROSE - "The theory of growth of the firm", Oxford, Basil Blackwell, 1959.

(2) R.A. POSNER - "Theories of regulation", dans *The Bell Journal of Economics* - Autumn 1974.



- coûts d'imposition du cartel (enforcement) à ceux qui le refusent. Le problème du "free rider" a été évoqué et est au centre de cet argument. Il y a de fait un coût qui peut être considérable de détection, de prévention et de punition du "free rider", c'est à dire de celui qui profite de situations (notamment de prix) créées par le cartel sans en supporter les coûts. La définition de "free rider" est d'ailleurs un peu étroite : celle de "cheap rider" peut être plus satisfaisante.

Si l'on considère que le cartel comporte un coût et que ce prix est en général fixé à un niveau supérieur au prix minimum théorique possible augmenté du coût du cartel, on s'aperçoit :

- . qu'en vendant un peu moins cher, il est possible pour un compétiteur de cependant réaliser des bénéfices supérieurs à ceux des firmes du cartel dans la mesure où la baisse de prix qu'il consent est inférieure au coût du cartel
- . que sa marge de manoeuvre est plus importante puisqu'en proposant un prix légèrement inférieur au prix minimum augmenté du coût du cartel, il réalise encore un profit, alors que les membres du cartel qui en assument le coût travaillent à ce prix à perte.

Dans ces conditions, il peut exister de la part des membres du cartel (ou de certains membres) une demande de régulation. Les Etats disposent en effet d'un pouvoir coercitif à un coût probablement inférieur à celui qu'aurait une société privée cherchant à la reproduire (1). En outre, l'Etat présente un certain nombre d'économies d'échelle en matière d'information et d'investigation. Il y a donc à la limite possibilité d'échange; le cartel s'engageant en matière de prix et l'Etat prenant en charge les coûts de coercition. La régulation apparaît ainsi comme un substitut du cartel dont elle présente d'ailleurs un certain nombre de caractéristiques chaque fois que la cartélisation privée apparaît trop coûteuse (2).

---

(1) L.W. LEE - "A theory of just regulation", dans *The American Economic Review*, December 1980.

(2) R.A. POSNER - "Theories of Regulation", *op. cit.*

Ce type d'approche diffère considérablement des modèles de protection du consommateur où la régulation est justifiée par des "market failures". La régulation apparaît comme un bien faisant l'objet de transactions sur le marché politique et dont l'objet est le transfert de richesse. Il reste cependant à se demander pourquoi et comment un cartel (ou tout groupe de protection) obtient une régulation lui permettant dans beaucoup de cas un véritable transfert de richesse légalisé au détriment notamment des consommateurs. La réponse pourrait être qu'un petit groupe ayant des intérêts précis et puissants a sur le marché politique une position dominante par rapport à de grands groupes à intérêts diffus (1). L'utilisation du processus politique comporte en effet des coûts :

- coût d'information pour chaque individu (ou groupe) de ce que représente le sujet en discussion sur son implication au niveau de son revenu et de sa richesse

- coût de négociation pour organiser les intérêts

- coût de campagne, de lobbying, de publicité

Cela explique que les individus appartenant à un grand groupe dont les intérêts sont diffus, sont réticents et souvent non homogènes pour engager des coûts dont la rentabilité leur paraît faible et incertaine. Des groupes plus petits et aux intérêts plus directement affectés, sont davantage incités à s'organiser et à agir sur le processus politique (ce qui d'une façon générale explique pourquoi des politiques contraires aux intérêts de grands groupes ne sont pas systématiquement rejetées).

Cette explication de la régulation apparaît toutefois insuffisante car elle demanderait pour être vérifiée que l'essentiel des régulations porte sur des cartels, ce qui est contraire à l'observation concrète. La réponse est que si le cartel peut être intéressé à la régulation pour accroître sa protection, cette dernière peut apparaître nécessaire pour organiser un secteur dont la cartélisation est difficile. L'explication n'est donc pas contradictoire avec les précédentes. Une fois encore, c'est la difficulté et le coût du cartel qui expliqueraient la demande de régulation.

---

(1) S. PELTZMANN - "Toward a more general theory of regulation", dans *The Bell Journal of Economics* - Autumn 1976.

Il est à ce sujet intéressant de constater que dans un certain nombre de secteurs la demande de régulation sous forme par exemple de standards ou de normes constituant une véritable barrière à l'entrée, est soutenue par des consommateurs agissant dans un souci de qualité ou de sécurité. Dans certains cas la régulation peut être demandée par de petits acteurs : ceux-ci risquent en effet d'être mieux représentés dans un processus de nature publique que sous un cartel privé où leur importance sera proportionnelle à leur poids économique. L'apparente volonté de protection du consommateur peut alors servir d'alibi à une régulation qui favorise essentiellement les producteurs.

c) La prise en compte de l'incertitude : La prise en compte de l'incertitude et de ses effets constitue une étape fondamentale dans la compréhension des comportements. Car elle met en cause les approches de maximisation ou d'optimisation de la théorie traditionnelle qui vise un monde de transactions essentiellement discrètes (1).

Dans son approche du monopole naturel, DEMSETZ admet qu'en présence d'incertitudes concernant notamment les technologies, il peut se créer des distorsions (pertes et bénéfices non prévus) qui justifient un "cost plus regulatory scheme". La pratique et la théorie des contrats de recherche dont on maîtrise mal le coût et la durée, sont à ce sujet très significatifs des problèmes de longueur de contrat et de clause de renégociation que pose l'incertitude. Comme nous l'avons montré, il peut se produire que, pour satisfaire un marché, un producteur soit obligé d'acquérir un équipement spécifique. Dans la mesure où la situation se passe dans un monde de transactions continues, de services permanents et où l'amortissement du matériel demande du temps, l'offre du producteur va être fonction du degré de protection qu'il aura, limitant ainsi la liberté de sortie du consommateur.

Or, selon GOLDBERG (2) plus la relation envisagée entre le consommateur et le producteur est lointaine, plus elle est complexe et incertaine, moins le prix est une variable fondamentale au moment de la formation

---

(1) O.E. WILLIAMSON - "Markets and hierarchies: analysis and antitrust implication" - Macmillan, New York 1975.

(2) V.P. GOLDBERG - "Regulation and administered contracts", dans *The Bell Journal of Economics* - Autumn 1976.

du contrat. La fixation d'un prix considéré raisonnable va être négociée. Dans ces conditions, l'important du contrat va être sa "constitution", c'est à dire l'ensemble des règles gouvernant les relations entre les parties et définissant le processus d'ajustement dans le cas d'évènements imprévus ou de surprises. La justification de la régulation aurait ainsi sa source non plus dans une définition étroite du monopole naturel ou des imperfections du marché, mais dans la longueur des relations et dans l'incertitude qui y est attachée. Dans ces conditions, la régulation représente non seulement un transfert de richesse mais également un transfert de risque du producteur au consommateur (1). Sa demande peut être forte de la part même des entreprises ayant à faire face à ce type de problème. Le transfert des risques est ainsi évident quand la régulation comporte une clause prévoyant un ajustement du coût du capital aux coûts marginaux de capacité.

Le problème de l'incertitude a été également et très largement traité par la théorie macroéconomique et la question de l'optimisation a fait l'objet de profonds débats dont les résultats sont tout à fait pertinents au sujet traité.

Une des caractéristiques de l'incertitude est qu'elle génère des comportements de non-optimisation face à l'incertain. En effet un agent économique notamment s'il est "risk adverse" et si le coût de recherche de l'information est trop important, pratique des comportements de "satisficing" et non d'optimisation (2). D'une façon générale l'incertitude est source d'instabilité économique et d'erreurs. Ce qui explique souvent des comportements d'attente, la force de l'existant comme référence et une grande réserve des agents économiques par rapport à tout changement considéré comme important de leur environnement.

Toute entreprise en définitive a besoin d'un environnement stable qui lui évite des changements dans ses règles de conduite. Une des composantes essentielles de l'information est l'identité des acheteurs et

---

(1) cf. Ahmet AYKAC - "A trilogy on regulation. The behavior of the regulated firm" - unpublished mimeo - INSEAD 1977.

(2) Sur les points cf. Kahnemann TVERSKY - "Prospect Theory" - *Econometrica*, Mars 1979, S. STIGLER, "The Economics of Information, *JPE*, Juin 1961.

des vendeurs sur un marché ainsi que la stabilité de leurs comportements. Un changement de l'environnement ou d'un système d'organisation du marché rend ainsi "obsolete" (caduque) le stock d'information existant, c'est-à-dire qu'il comporte un coût de collecte des informations, un coût de traitement ou d'apprentissage et un coût d'adaptation.

La convergence de ces réflexions avec le problème de régulation est claire sauf en régime de concurrence pure et parfaite où le prix peut être considéré comme convoyant toute l'information nécessaire à la décision. Face au problème d'incertitude, les agents commerciaux ont un besoin d'organisation qui stabilise leurs environnements économiques. Le cartel vu sous cet angle constitue une tentative pour réduire l'incertitude. Si cette forme d'organisation s'avère trop coûteuse à construire et à faire fonctionner, la demande de régulation va augmenter.

d) Les externalités : Les externalités ont été définies par le fait que la production ou la consommation d'un bien pouvait avoir une influence sur la situation d'autres personnes. Le fait qu'une firme produit des bénéfices externes signifie que d'autres (producteurs ou consommateurs) vont en bénéficier sans que cette firme puisse en tirer avantage. La régulation a dans ce cas pour but de protéger celui qui est à l'origine des externalités (dans le cas d'externalités positives). A la limite, un bien ou un service auxquels sont associés d'importantes économies externes, devient proche d'un bien public, dans la mesure où sans système de régulation un producteur privé pourrait décider de ne pas produire.

Le "goodwill" peut ainsi en certaines circonstances constituer une externalité. Par "goodwill" il faut entendre le fait que le consommateur à partir de son expérience ou de toute autre source d'information, se forme une opinion positive sur la qualité du produit sur un marché particulier. Les consommateurs raisonnant par extrapolation, étendent les caractéristiques de comportement d'individus jugés similaires à son comportement propre. Ils peuvent généraliser la caractéristique d'un produit offert par un producteur spécifique à l'ensemble des produits de même nature quel qu'en soit le producteur. La raison est que l'extrapolation abaisse le coût de génération de l'information.

Dans ces conditions, un nouvel entrant sur le marché bénéficie d'une économie externe dans la mesure où il produit une qualité inférieure à celle des entreprises déjà installées (et donc à meilleur coût) et où le consommateur, au moins pendant une période transitoire, ne perçoit pas la différence entre le produit offert par l'entrant et celui des autres. Le producteur d'un produit de qualité est ici producteur d'économie externe si la différence de qualité n'est pas compensée par un prix supérieur pour son produit. La régulation peut alors améliorer l'allocation des ressources si elle aboutit à taxer les produits de basse qualité et à subventionner les produits de haute qualité (1).

La question des économies externes débouche ainsi, elle aussi, sur les problèmes d'information et de négociation. Le phénomène d'externalité n'aurait en effet, comme l'a montré COASE (2), aucune raison de se produire si les différents acteurs à l'échange pouvaient s'informer et négocier afin de répartir le coût ou le bénéfice externe, ce qui serait conforme à la logique de marché. Si cette logique fonctionne mal c'est, selon COASE, en raison des coûts d'information de négociation et de "contract enforcement". Si l'on fait l'hypothèse que l'Etat bénéficie d'économies d'échelles dans le recueil d'information et dans la coercition, la régulation ou un certain degré de régulation peuvent être justifiés. Si un consommateur n'est pas à même de construire une estimation correcte de la qualité du produit, les coûts d'insatisfaction ne sont pas internalisés par le mécanisme de marché. Cette internalisation peut cependant se faire si l'accès à la justice ne comporte pas de coût. Si au coût d'information déjà évoqué s'ajoute aussi un coût de défense en justice (et une incertitude quant au résultat) et si les consommateurs sont

---

(1) Sur ces points cf.

- C.C. VON WEIZACHER - "A Welfare analysis of barriers to entry", *op.cit.*
- G.A. ACKERLOFF - "The market for lemons quality uncertainty and the market mechanism", dans *the Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, August 1970.

(2) R.H. COASE - "The problem of social cost", dans *the Journal of Law and Economics*, Vol. 3, October 1960.

"risk adverse", la proportion de production de moindre qualité peut s'accroître. Il y a donc fonctionnement imparfait du marché et mauvaise allocation des ressources, dans la mesure où le gain attendu pour un des compétiteurs (ou pour un des consommateurs) est inférieur aux coûts d'information et d'action nécessaires à la correction (1).

Dès lors, il est possible de s'interroger sur les différentes formes que prend la régulation, du moins d'une manière qui ne peut à ce stade qu'être un bref rappel des résultats essentiels.

Deux formes de régulation sont les plus souvent évoquées par la littérature : la régulation de l'accès au marché et la régulation des prix. La subvention peut être considérée comme une forme de régulation mais il est difficile de la considérer comme une forme tout à fait stable dans la mesure où, sans contrôle des bénéficiaires donc de l'entrée, la liste des demandeurs potentiels risque de croître jusqu'au moment où le montant maximal des subventions que pourrait demander une industrie quelconque serait dispersé sur un trop grand nombre. Les taxes de leur côté peuvent être également considérées comme une forme de régulation quand elles visent à orienter l'activité. Ceci dit, par rapport au problème du transport aérien, elles ne sont pas centrales.

La régulation de l'entrée peut prendre la forme de licences, de normes ou même être totalement arbitraire. Son effet est défini : quelles vont être les firmes qui vont pouvoir produire un bien donné ? Les normes ne sont ainsi souvent que le résultat d'une stratégie visant à imposer des coûts décourageant l'entrée de compétiteurs éventuels ou la retardant.

La distinction entre régulation par les prix et régulation par l'entrée est cependant parfois difficile à établir. La régulation par l'entrée risque en effet, en limitant le nombre de compétiteurs, de donner trop de liberté à la firme qui en bénéficie en matière de prix. D'autre part, l'établissement d'un prix qui serait avantageux, est susceptible d'attirer d'autres firmes dans le secteur.

---

(1) Marilyn J. SIMON - "Imperfect information, costly litigation and product quality" dans *The Bell Journal of Economics* - Spring 1981.

Au contrôle de l'entrée se rattache le contrôle des substituts et des compléments. Le contrôle de l'entrée dans un secteur peut en effet se révéler peu efficace, si les substituts demeurent libres. De la même façon, la protection ou le contrôle des compléments permet de renforcer le contrôle du marché. Par exemple un producteur de beurre peut souhaiter la protection de l'industrie du pain (1).

D'une façon générale, le contrôle de l'entrée constitue une forme de régulation d'autant plus recherchée que l'élasticité de l'offre est forte.

La régulation des prix, quant à elle, est plus connue encore. Les exemples de fixation ou de contrôle de prix, qu'il s'agisse de prix planchers ou de prix plafonds, sont suffisamment quotidiens pour ne pas faire l'objet de longs développements. Il est bien évident que selon que le prix fixé est planché au plafond, l'effet sur les entreprises régulées est différent. Deux points méritent cependant d'être soulignés.

La fixation du prix réclame une base, une référence qui est souvent ce qu'il est convenu d'appeler le "fair rate of return". Les pouvoirs publics fixent en effet souvent un prix en fonction d'un taux de rentabilité considéré comme normal : or le problème consiste à savoir à partir de quoi ou plutôt sur quelles bases ce taux de rentabilité est déterminé. Le prix peut être défini à partir du coût total ou bien à partir du coût d'un des éléments de la fonction de production. Il peut également être défini par référence à ce qui pourrait être le prix de compétition (2). Dans beaucoup d'articles, le prix est ainsi présenté comme résultat d'un compromis entre ce qu'il serait en situation de monopole et ce qu'il serait en situation de concurrence.

Les différentes formes de régulation renvoient au problème des effets de la régulation. A partir de l'article célèbre de Averch-Johnson,

---

(1) George J. STIGLER - "Theory of regulation", *op. cit.*

(2) ADAMS and DIRLAN - "Market structure regulation and dynamic change in performance under regulation", ed. H. Trebing, 1968.



toute une série d'articles se sont attachés à analyser l'impact de la régulation sur le comportement des firmes en matière de prix de production et d'utilisation des facteurs de production (1).

La plupart des analyses sont convergentes quant à l'idée que la régulation entraîne une distorsion des conditions de production. Le point de départ s'inscrit à partir de l'idée qu'une régulation se fonde sur un "fair rate of return" au moins égal au coût du capital mais inférieur au taux du profit tel qu'il apparaîtrait si la firme maximisait le projet. Dans un tel contexte les firmes tendent à une sur-capitalisation autant par rapport à une situation de monopole non contraint que par rapport aux résultats obtenus en minimisant le coût. En outre la production tend à être plus forte que celle qui aurait été décidée sans régulation, ce qui pour certains justifie précisément la régulation, puisque permettant de combattre la tendance des monopoles à restreindre la production et à sous-investir (2). La tendance à la sur-capitalisation serait d'ailleurs plus forte que le taux de rentabilité permis sur le capital approcherait le coût unitaire de capital, alors qu'au contraire un taux plus important pourrait permettre un meilleur équilibre des facteurs de production. La sur-capitalisation constitue une façon de transgresser la régulation sur les profits. Dans la mesure où la firme est autorisée à gagner plus que le coût du capital sur chaque unité additionnelle du capital, la régulation débouche sur une sorte de subvention au capital.

L'introduction du facteur de l'incertitude ne modifie pas fondamentalement ces schémas. Elle permet toutefois de montrer que cette incertitude peut en freinant la sur-capitalisation agir en sens contraire de la définition d'un taux de rentabilité sur le coût unitaire du capital.

---

(1) Harvey AVERCH et Leland J. JOHNSON - "Behavior of the firm under regulatory constraint", dans *the American Economic Review*, December 1962. Également A. TAKAYAMA - "Behavior of the firm under regulatory constraints", dans *the American Economic Review*, June 1969, et pour une présentation diagrammatique E.E. ZAJAC - "A geometric treatment of Averch-Johnson's behavior of the firm model", dans *the American Economic Review*, March 1970.

Pour une revue des effets de la régulation, Ahmet AVKAC, "A trilogy on regulation", op.cit. et "An Analysis of regulation", non publié, INSEAD, 1979. Pour une revue des modèles cf. également W. BAUMOL et A. KLEVORIC, "The Averch-Johnson theories", dans *The Bell Journal of Economics*, Autumn 1970.

(2) A.E. KAHN, "The graduate fair return comment", dans *the American Economic Review*, March 1958.

Toutes ces approches sur les effets de la régulation ont en général en commun qu'elles se rattachent à l'un des aspects de la régulation touchant au "public interest". Cette référence d'intérêt public est par exemple implicite et très claire dans les travaux de Leland, quand il définit les objectifs d'une politique de régulation, à savoir la recherche de la production maximale compatible avec une utilisation efficace des facteurs de production et une rentabilité raisonnable des investissements (1). Il est probable que la plupart des effets relatifs à une régulation protégeant les entreprises dans la ligne de la "capture theory" où la régulation est faite dans l'intérêt du régulé, sont proches de ceux obtenus au sein du système de monopole ou de cartelisation.

S'agissant d'un secteur économique international, par exemple, le transport aérien, une dimension supplémentaire doit être prise en compte en matière de dérégulation : la différence qui existe entre une dérégulation qui aboutit au renforcement de la compétition à l'intérieur d'un pays donné, et une dérégulation qui met en concurrence des producteurs nationaux et des producteurs appartenant à d'autres pays. Dans le premier cas, il peut y avoir redistribution des parts de marché et des ressources mais entre producteurs du même pays. L'accroissement du "consumer welfare" peut donc être produit sans que trop de préjudice soit porté à l'emploi dans la mesure où le marché total reste le même ou s'accroît. S'il y a mobilité, une partie des travailleurs va changer de société ou de région ; s'il n'y a pas de mobilité, il y aura redistribution de l'emploi d'une région à une autre, d'une classe d'âge à une autre. Par contre, si la dérégulation aboutit à la mise en concurrence avec des producteurs d'autres pays, elle peut entraîner une baisse de l'emploi dans le pays considéré. En théorie le problème peut être résolu par une baisse de salaires, une hausse de productivité, la redistribution des travailleurs dans des secteurs plus rentables. La réalité oblige à admettre que même si cela est possible, le temps demandé risque d'être long et le secteur considéré risque de disparaître. L'éventuel accroissement du "consumer welfare" peut donc être balancé par les conséquences d'un accroissement de la fiscalité destiné soit à subventionner les producteurs, soit à indemniser le chômage.

---

(1) A. LELAND - "Regulation of natural monopolies and the fair rate of return", dans *the Bell Journal of Economics*, Spring 1974.

## 2. Les cadres cognitifs et le transport aérien

Une importante littérature scientifique a été consacrée ces dernières années à la question de la régulation ou de la dérégulation du transport aérien, national ou international, essentiellement aux Etats-Unis. Pour être plus précis, c'est une perspective libérale ou pro-libérale, recommandant une dérégulation, qui a inspiré les spécialistes. Face à la constitution de monopoles ou à la protection du marché, ces derniers invoquent essentiellement un argument de coût : baisse de l'efficacité, non productivité, comportements de prestige. D'où des prix élevés et, en réponse à l'accroissement des coûts, une indexation quasi systématique des prix. En passant, on adressera une critique aux plaidoyers des experts se prononçant en faveur de la dérégulation du transport aérien. La plupart ne précisent pas les points de la régulation qu'ils attaquent : les coûts, les droits de trafic, les tarifs, les fréquences, les capacités. Par ailleurs, EAD rappelle qu'en 1938 le Congrès Américain avait assimilé le transport aérien au transport ferroviaire et avait créé le CAB comme un "politically balanced independant regulatory body" (1). Les décisions de 1977-1978 de dérégulation aux Etats-Unis s'expliquent, selon l'auteur, à la reconnaissance que "airlines are not at all like rail roads". Un certain nombre de faits justifient la dérégulation. De 1977 à 1979 le prix moyen des "inputs" a augmenté de 35% alors que le coût unitaire du transport aérien n'a augmenté que de 10%. La différence représente le gain de productivité obtenu grâce à la concurrence. Dans toute la récente période, les coûts unitaires ont augmenté de 30% alors que le coût moyen des inputs augmentait de 69%. (Pour être objectif, il faudrait connaître l'évolution des profits). Par contre, entre 1973 et 1977, c'est-à-dire avant la dérégulation américaine, face à une hausse de 56% des prix d'input, les coûts unitaires avaient augmenté de 38%. EAD estime que s'il existait un CAB "composed

---

(1) EAD G. *Pricing the Product in International Air Transportation*.  
Conférence on Deregulation, February 1980

by omnipotent omniscient benevolent dictators", ce board produirait une performance aussi bonne que celle du marché. Malheureusement, les gens du Board ne sont ni omniscients, ni omnipotents puisque le Congrès a mis des limites à leur liberté. Le but de la dérégulation est donc de maximiser le "consumer welfare" tout en respectant un taux de rendement suffisant pour attirer les capitaux dans l'industrie. Or, dit EAD, il y a une conviction de l'industrie que le "pricing" n'est pas un outil de la concurrence et beaucoup de compagnies ont rejeté des innovations en matière de prix qui sont maintenant devenues communes.

L'objectif de notre recherche est précisément de ne pas fonder l'analyse sur le raisonnement théorique hypothético-déductif, c'est-à-dire sur une approche normative inspiré de la littérature, mais sur les raisonnements concrets des acteurs concernés. Les analyses consacrées dans les chapitres précédents aux divers pays, au milieu des tours-opérateurs et à la C.E.E., ont permis d'étudier empiriquement un certain nombre des acteurs qui forment le monde de la demande de régulation.

Un premier facteur important qui ressort de l'étude concerne la façon dont les acteurs perçoivent l'évolution du marché, évolution par rapport à laquelle se structure leur demande de régulation. Les interviews effectués font état schématiquement de trois périodes d'évolution depuis la fin de la deuxième guerre mondiale. La première va de 1945-1946 à la fin des années 1960. La deuxième, couvre la fin des années 1960 et une partie des années 1970. La troisième enfin, a trait aux années récentes.

Dans l'esprit de beaucoup des dirigeants du transport aérien, notamment ceux qui ont connu professionnellement le milieu juste après 1945 et qui ont gardé une culture à la Mermoz, basée sur la primauté donnée à la "ligne", à la prouesse technique, à la mentalité de pilote et à l'attachement au drapeau national, la période qui s'écoule jusqu'au

début des années 1970 se caractérise par une consommation croissante de la part d'une "élite" sociale et cosmopolite dont la demande est très peu élastique au prix. Le transport aérien offre des services de qualité destinés à une clientèle dont le prix n'est pas le critère essentiel. Il est un produit ou un service particulier dont le rôle en matière d'image nationale d'infrastructure justifie un traitement particulier.

De 1965 à 1973-1974, les choses sont perçues comme ayant changé. Cette période se caractérise par une demande encore croissante mais sur des segments différents. L'éveil des classes moyennes au tourisme utilisant les transports aériens, l'apparition de consommateurs plus sensibles que les "élites" d'affaires (ou autres) aux prix, entraîne une sensibilité beaucoup plus forte de la demande du prix. Une partie de cette clientèle a été satisfaite par le développement des transporteurs non réguliers plus adaptés à ce type de marché. En même temps, de cette époque datent les premières difficultés à maintenir une solidarité effective des membres du cartel (I.A.T.A.) dont beaucoup ont senti le besoin ou l'opportunité de mettre en cause la structure de prix définie par le cartel. On notera à l'analyse que ce genre de comportement est parfaitement cohérent avec ce que prévoit la théorie économique en cas de marché croissant où la demande est élastique au prix.

Ce qui caractérise la période depuis 1973-1974, c'est d'abord et avant tout une accentuation de la concurrence avec une généralisation de la lutte sur les prix, un développement des surcapacités, un alourdissement des coûts et une impuissance de plus en plus grande du cartel, et même dans beaucoup de cas des accords bilatéraux, à réguler les comportements des acteurs. La pression des non-réguliers et leur comportement les apparentant de plus en plus aux réguliers, pression renforcée par l'existence et le développement de réguliers n'appar-

tenant pas au cartel, a au moins en partie fait éclater le cartel des compagnies nationales. Le tassement du marché, le développement des capacités de transports dû notamment à un contrôle laxiste d'une partie du marché, la convergence entre transporteurs réguliers et compagnies charters, ont fait apparaître des situations de surcapacité entraînant, au moins de la part des acteurs ayant un marché important, une demande de protection et de contrôle du marché. L'exemple allemand est à ce sujet perçu comme significatif. Le marché allemand et les tarifs qui y sont pratiqués entraînent une pression à l'entrée sur le marché des compagnies étrangères régulières ou non, ainsi que des compagnies de 3ème niveau prêtes à se développer. Il y a dans ces conditions demande de régulation d'une partie au moins des opérateurs allemands. Il s'ajoute à cela la perception d'un potentiel de développement d'un trafic intracommunautaire qui, s'il donnait naissance à un espace aérien communautaire, pourrait conduire sur cet espace à une certaine dérégulation ou à une régulation à un autre niveau qui sont l'une et l'autre perçues comme dangereuses par les compagnies des pays les plus importants.

D'une manière générale, depuis la fin des années 1950, le marché a été perçu comme organisé essentiellement autour de deux pôles, du moins en ce qui concerne les compagnies régulières :

- o les accords bilatéraux dérégulaient l'entrée, les Etats échangeaient des droits, ce qui ne signifiait d'ailleurs pas monopole sur chaque marché pour une compagnie particulière. L'accord des Bermudes I entre les Etats-Unis et la Grande-Bretagne sert à cet égard de référence historique et idéologique.

- o le cartel (I.A.T.A.) établissait les structures de prix. Ce cartel réunissait des compagnies nationales en concurrence douce, sous la houlette des compagnies américaines. Bien que les tarifs doivent recevoir l'agrément des gouvernements respectifs et même quand ils étaient définis au niveau bilatéral, l'I.A.T.A. pouvait être considéré comme faisant au niveau de la coordination, des accommodations et jouait un rôle de cartel.

Les deux points essentiels de contrôle collectif international du marché étaient donc aux mains de structures différentes. Seule l'entrée étant régulée au sens théorique du terme.

Cette construction est pourtant apparue très vite fragile face aux difficultés et face aux "trous" du système. Détenu par les Etats, le contrôle de l'entrée devrait en principe pouvoir être rigoureux (capacité de coercition des Etats). Or un certain nombre d'éléments sont venus atténuer considérablement la portée et l'efficacité de ces contrôles et les rendent relativement peu fiables.

a) L'importance des substituts : si l'on définit le marché du transport aérien entre pays pris deux à deux comme le suggère la règle des accords bilatéraux, le contrôle au niveau des pays devrait être très fort. Le nombre des compagnies serait dans ce cas le résultat des décisions gouvernementales et à la limite il existerait un monopole bilatéral où chacun des pays détiendrait un produit : l'accès à un territoire qu'il échangerait avec l'autre pays. Or, ce monopole est en fait très limité par l'usage des 5e et 6e libertés et surtout celui des intra-lining qui constituent des substituts souvent très acceptables. Le fait notamment qu'il soit possible de faire Paris-New-York ou Paris-Amsterdam-New-York, constitue une brèche très importante dans la structure du monopole que constitue les accords bilatéraux. On comprend dans ces conditions l'acharnement, le mot n'est pas trop fort, de certaines compagnies à demander un contrôle de ce type de trafic et surtout à différencier le prix à payer pour une même destination, selon qu'elle se fait directement ou par l'intermédiaire d'un autre pays. Au contraire l'attitude des pays n'ayant pas de marché propre apparaît claire dans la mesure où la survie de certaines compagnies ne peut se faire que dans la mesure où les accords bilatéraux laissent des marges de liberté et où elles peuvent jouer des intra et inter-lining. (ainsi que des 5e et 6e libertés). A ce type de substitut s'en ajoute un autre, celui constitué par le type de produit offert par les compagnies non-régulières. Cette perception est due, selon certains (l'attitude des dirigeants de British Caledonian est à ce sujet très claire) à une différence des cadres juridiques réglementant transporteurs réguliers et transporteurs non-réguliers, alors qu'il y a parfois convergence sur le produit offert.

A cet égard l'expression "désert juridique" est révélatrice d'un certain courant de pensée.

b) l'attitude des Etats et le contrôle de l'entrée : le contrôle de l'entrée pourrait être rigoureux en ce qui concerne au moins les points sur lesquels l'Etat a une prise directe. Or souvent les Etats font preuve en matière d'entrée d'un libéralisme que ne partagent guère les compagnies existantes. De fait, comme le montre l'analyse économique, il est difficile de fermer totalement l'entrée quand il existe une demande croissante et élastique aux prix, à condition que la taille optimale ne croisse pas plus vite que le marché, ce qui n'est pas le cas du transport aérien. Les Etats sont de ce fait soumis à une pression soit diffuse, soit plus directe (associations de consommateurs, prises de position publique des compagnies voulant entrer sur ce marché, lobbying) auxquelles il est difficile de résister quand l'argument de l'entrée est un prix plus avantageux pour le consommateur. En outre, dans certains pays, l'Etat estime qu'il faut mettre plus de concurrence dans le système afin d'obliger les compagnies qui détiennent le marché à une rigueur de gestion et à une productivité plus forte.

c) la fraude : selon les perceptions de beaucoup d'acteurs rencontrés, un certain nombre de substituts relèvent de pratiques se situant à la limite de la fraude. C'est, selon certaines opinions allemandes, le cas du marché gris, c'est la pratique des compagnies qui tournent par la vente de billets séparés les réglementations des accords bilatéraux, c'est un peu le cas des compagnies charters qui transforment le produit qu'ils sont censés vendre (le problème des ITC).



Si le contrôle de l'entrée est difficile, le contrôle des structures de prix décidées par le cartel l'est au moins autant. La cartellisation en matière de prix s'est révélée au fil des années de plus en plus difficile à tenir, pour toute une série de raisons, dont seules trois seront évoquées.

Les compagnies non-régulières ne font pas partie du cartel et ne sont donc pas contraintes d'en supporter les règles. En outre, assurant des services spécifiques, elles n'ont souvent pas besoin de l'infrastructure des réguliers. Il s'en suit des coûts de production plus bas. Tout ceci n'aurait guère d'importance si les marchés réguliers et les marchés non-réguliers pouvaient demeurer totalement séparés. Or, de plus en plus, il y a des plages de recouvrement et l'entrée sur le marché régulier n'est pas complètement protégée.

Les transporteurs réguliers non membres de l'I.A.T.A (Laker, etc...) sont de leur côté libres de leurs prix et jouent en ce qui concernent le problème le même rôle que les non-réguliers. N'étant pas soumis aux règles de prix, ils peuvent pratiquer des tarifs plus faibles qui, dans le segment à demande élastique au prix, peuvent détourner une partie importante de la clientèle.

Une troisième raison concerne le nombre de compagnies et les difficultés du "price enforcement" qui y sont liées. Lorsque le nombre de rivaux croît, il devient difficile de faire fonctionner le cartel international tel que l'I.A.T.A. Dans certaines conditions, il est pour un des protagonistes plus avantageux de ne pas en faire partie et de proposer des prix plus bas. Les non-réguliers ou les réguliers non-membres du cartel jouent d'une certaine façon un rôle de free rider, ou plus exactement de cheap rider dans la mesure où ils profitent des conditions créées par le cartel (image de qualité, structure de prix) sans avoir à en supporter les coûts (par exemple respect des structures de prix). Ce comportement entraîne une dislocation progressive du cartel dont les

membres (au moins certains d'entre eux) estiment devoir suivre la compétition sur les prix. L'impuissance constatée de l'I.A.T.A en matière de prix s'explique tout d'abord par la croissance du nombre de compagnies mais aussi par sa difficulté à assurer le "price enforcement". Le fait de la séparation de deux types de contrôle, celui de l'entrée qui est théoriquement aux mains des Etats, et celui des prix dont le cartel des compagnies a la responsabilité, prive ce dernier d'un élément essentiel de prévention et de coercition. Dans ces conditions, sans contrôle d'entrée, il devient difficile, en tout cas très coûteux, de faire respecter une structure de prix commune ou obligatoire.

Bref la fraude s'étend, devient une pratique généralisée, en même temps que de moins en moins de légitimité est accordée par les membres du cartel aux normes mêmes qui régissent le cartel.

d) le degré d'intégration verticale et le problème de distribution : ce point concerne principalement les relations entre les compagnies aériennes et le circuit de distribution (agences de voyage). L'intégration ou la non-intégration a en effet une signification importante en matière de coût et en matière d'information sur le marché et son évolution.

Si l'on admet qu'à court terme, les dépenses en carburant sont difficilement compressibles, les frais directs (personnel, etc...) relativement rigides, et qu'en outre ces dépenses tendent à l'homogénéisation entre compagnies, les possibilités en matière de productivité et de coûts se situent pour une grande partie au niveau des frais généraux et des coûts de distribution. L'autonomie du circuit de distribution peut dans ce cas présenter un désavantage pour les compagnies dont une grande partie des ventes est réalisée par ces circuits. Cette autonomie a une autre conséquence. Une entreprise

n'ayant pas au niveau de la vente une perception quotidienne et pratique du marché et de son évolution, se trouve limitée dans sa capacité d'information et donc dans sa possibilité d'imagination et d'adaptation aux besoins. Un tel cadre cognitif du marché n'est pas uniquement un fait intellectuel pour les acteurs. Il est étroitement lié au type de demande de régulation que les différents acteurs sont susceptibles de formuler à l'heure actuelle.

Un des intérêts de la recherche a été de découvrir, derrière un vocabulaire fait de références plus ou moins littéraires ou à la mode aux concepts de concurrence et de dérégulation, un désir profond de régulation et même souvent de renforcement de cette régulation. Les contradictions et les confusions apparentes s'expliquent par le fait que d'une part, les points auxquels doit s'adresser la régulation ne sont pas les mêmes selon les acteurs et que, d'autre part, le niveau de la régulation (national ou autre) est matière à discussion. Du fait que les acteurs en présence appellent la régulation sur certains points et sont prêts à la relaxer sur d'autres, l'impression peut ainsi exister d'un certain désir de dérégulation. Impression qui résiste difficilement à une analyse approfondie. Les pressions à la régulation émanent aussi bien des compagnies que des Etats ou de la Communauté Européenne. Elles sont également le fait de certains tours-opérateurs. Tout se passe comme si, face aux difficultés du marché, aux problèmes que rencontre le cartel, à l'incertitude perçue, il y avait un besoin de protection, de stabilisation et de sécurité de la part des acteurs existants qui débouche sur une demande potentielle de régulation.

Qui veut de la régulation, au besoin en anticipant l'émergence ?

Les premiers intéressés à la régulation sont les compagnies de transport aérien existantes. Leurs arguments sont très proches de ce qui a été évoqué dans le rappel théorique, et ce point est important. Il confirme la capacité des acteurs économiques à comprendre un certain nombre de données du modèle théorique. Loin donc d'être irrationnelles (en termes de modèle économique), les compagnies apparaissent en fait comme tout à fait rationnelles. L'irrationalité parfois évoquée ne peut être comprise que par rapport à des modèles simplifiés normatifs et à la limite idéologiques. Rationalité par rapport à une construction théorique ne signifie cependant pas convergence, car le modèle ne détermine pas de structures précises et les caractéristiques des acteurs sont différentes. Une argumentation assez précise sous-tend ainsi la demande de régulation. Pour comprendre l'origine et la motivation de celle-ci, il faut se rappeler la difficulté d'organisation du cartel d'une part, le besoin de certains acteurs d'être protégés du cartel d'autre part.

Quels sont les arguments pour une demande de régulation en matière de transport aérien dans l'Europe du début des années 1980 ?

Le premier concerne la structure d'oligopole et les limites de saturation. Beaucoup de compagnies estiment que la structure du marché du transport aérien est une structure d'oligopole. C'est vrai pour Lufthansa comme pour British Cadedonian et pour British Airways. "Un bilatéral incluant au total trois ou quatre transporteurs induit un niveau de compétition satisfaisant" (1). Cet oligopole doit être organisé et l'entrée de nouveaux concurrents dans un marché ayant atteint son seuil de saturation doit être contrôlé. Ce point est d'ailleurs implicitement reconnu par le Parlement Européen quand il évoque la prudence dont il faut faire preuve dans l'accélération de la concurrence et la baisse des prix.

---

(1) Grande-Bretagne, *Comp.*, mai 1980

Le besoin de réduire l'incertitude pour assurer une plus grande stabilité est un autre argument évoqué par les compagnies. La théorie économique montre précisément que dans une situation d'incertitude, la forme d'organisation devient aussi importante que les variables traditionnelles de théorie économique (quantité et prix). Or cette incertitude est évoquée par des compagnies aussi différentes que Lufthansa ou British Caledonian. Compte-tenu du montant de chaque investissement, de la longueur d'amortissement et de l'incertitude générale quant à l'environnement, le marché doit être organisé et en particulier les mouvements d'entrée doivent faire l'objet d'une "planification"(1). L'incertitude entre probablement pour une bonne part dans l'attachement que conservent beaucoup de compagnies pour les pools. Ces derniers constituent en effet un facteur certain de stabilité et représentent un indicateur d'incertitude quant aux fluctuations possibles des recettes.

Le passage d'un monde régulé à un univers de dérégulation constituerait donc pour les compagnies un changement d'organisation considérable, avec comme conséquence une information qui deviendrait moins pertinente et une augmentation de l'incertitude. Dans l'état actuel des choses, cette incertitude est aggravée par le fait que le modèle d'organisation qu'il faudrait mettre en place et son processus de mise en place permettant une adaptation graduelle, ne sont pas clairement identifiées. La demande de régulation dans un cadre bilatéral s'explique alors par la recherche d'une stabilité que seuls les Etats sont considérés en mesure d'apporter.

Le phénomène de qualité et les "externalités" constituent un autre facteur qui recoupe un des points évoqués dans le rappel théorique. Certaines compagnies (Lufthansa en particulier), ont clairement évoqué ce problème, à savoir que le transport aérien avait acquis une image de qualité qui tient autant à des normes de sécurité qu'aux types de services rendus (fréquence, nombre de points desservis). Cette image

---

(1) Grande-Bretagne, Comp., Mars 1980

de qualité profite à l'ensemble du transport aérien. Il est à craindre que certains transporteurs prennent avantage de cette image sans donner le même type de prestations. Dans ces conditions, la différence de prix peut apparaître comme favorable pour le consommateur. La bataille des prix à laquelle seraient contraintes l'ensemble des compagnies pourrait alors déboucher sur une baisse générale de la qualité et une détérioration de l'image de la profession.

La multiplicité des tarifs et la protection du consommateur vont dans le sens de la régulation. Pour que le consommateur puisse exercer son choix librement et optimiser sa satisfaction, il est nécessaire que le système de prix soit le plus clair possible et qu'en particulier chaque consommateur puisse relier la différence de prix avec la qualité des prestations proposées. Une information claire est donc nécessaire et cette information est difficile à dégager de la multiplicité des tarifs et du fourmillement des types de produits (notamment annexes). Dans la mesure où le consommateur ne fait pas lui-même l'investissement nécessaire en information, la solution peut être trouvée par le conseil des compagnies (ce qui entraîne des coûts supplémentaires) ou par la régulation.

Si un certain nombre d'arguments sont ainsi avancés par les compagnies pour justifier une régulation, la raison essentielle de l'existence d'une demande pour la régulation est l'inefficacité et l'impuissance du cartel à organiser et à contrôler la profession. La régulation dans ce sens est comprise comme un substitut du cartel, forme de contrôle qui serait préférable si elle pouvait être efficace. La rupture en deux parties séparées (entrée et prix) des variables à contrôler, les "trous" du système d'entrée, le nombre de rivaux, la difficulté et le coût du "price enforcement" font qu'au moins implicitement une partie des acteurs, les grandes compagnies nationales, formulent une demande de régulation. Mais la régulation intéresse également un certain

nombre d'acteurs qui se perçoivent comme trop petits ou trop marginaux pour pouvoir jouer un rôle dans le cartel. La régulation pourrait alors leur permettre une meilleure présentation au sein du cartel, face aux compagnies des grands pays, et devrait leur permettre moins de peser davantage dans le concert international.

L'ambiguïté demeure donc grande quand un acteur parle de régulation ou de dérégulation. Elle explique que toute tentative pour préciser les formes d'organisation est difficile et met en lumière les intérêts très différents qui existe en Europe entre les compagnies.

La C.E.E. constitue dans le débat sur la régulation un acteur et en enjeu non négligeables. Les arguments des instances communautaires concernant la forme d'organisation du marché appartiennent essentiellement à ce qu'il est convenu d'appeler la théorie du bien public, et visent à la dénonciation des imperfections du marché (malthusianisme, prix trop élevé, réseau intra-communautaire insuffisant), le tout étant en grande partie attribué à l'action du cartel et des Etats. Nous ne discuterons pas pour le moment de la forme d'organisation que recherche la Communauté. L'objet est simplement de souligner que par son activité concernant le problème de la régulation, la C.E.E cherche à entrer dans le débat et à forcer une reconnaissance de son rôle.

La demande de régulation porte essentiellement sur l'entrée sur le marché. De ce fait, elle reste dans presque tous les cas attachée à la règle du maintien des principes du bilatéralisme. Il est simplement demandé à la régulation de produire plus de précision et plus de rigueur d'une part, plus de généralisation d'autre part. En particulier, presque toutes les principales compagnies attendent que la régulation de l'entrée résolve le problème des non-réguliers et de leur empiètement sur le domaine des réguliers. Curieusement, si chacun admet la nécessité d'une meilleure organisation de prix, la régulation y est moins évoquée. Compte tenu de l'information obtenue dans les interviews, l'explication ne peut

être fournie qu'à titre d'hypothèse. Si l'entrée peut être contrôlée de façon satisfaisante, il sera peut être, à nouveau, possible aux compagnies régulières de former un cartel efficace en matière de prix sans avoir à craindre que les entrées non contrôlées aboutissent à des batailles de prix sur leur marché. Pour ce faire, cela suppose un contrôle efficace des substituts, une volonté de coercition des Etats, et la prévention de la fraude, toutes conditions qui ne sont pas évidentes à réunir.

Le bilatéralisme demeure pour la plupart des acteurs, notamment pour les plus importants, la structure normale de régulation. Elle tient à la puissance de coercition des Etats et à la garantie que donne la souveraineté nationale. Les compagnies pensent dans l'ensemble qu'appuyées sur les Etats, elles pourront définir un contrôle à l'entrée efficace, résoudre les problèmes de substituts et amorcer une solution au problème des prix. La crainte de tous est en effet de voir de nouveaux arrivants perturber le marché. Les compagnies appartenant à des pays dont le marché demeure limité sont elles aussi attachées au principe du bilatéralisme. Le problème pour ces compagnies (en particulier K.L.M) est d'obtenir des bilatéraux plus souples. En outre, elles estiment que même avec des accords bilatéraux rigoureux, l'application permet une certaine flexibilité. La structure perçue comme normale par presque tous les pays et les compagnies est une structure d'oligopole où le niveau de concurrence est déterminée par des accords bilatéraux. La concurrence complète paraît utopique pour les raisons qui ont été citées. La supranationalisation semble inacceptable pour ceux qui détiennent les marchés les plus importants et dangereuse pour les autres dans la mesure où elle pourrait restreindre leur liberté de manoeuvre.

Les positions précises quand au contenu de la régulation (entrée et prix) varient cependant beaucoup en fonction des caractéristiques des différentes compagnies. Ce point sera évoqué plus loin.



Quant à l'univers de perceptions qui est celui des responsables de la C.E.E., notamment à la Commission, il présente un contenu assez spécifique. La C.E.E., bien qu'attaquant la forme actuelle de régulation et le cartel en matière de prix au nom des effets qu'ils peuvent avoir sur les quantités produites (fréquences, destinations) et les prix, se rend pourtant compte qu'une concurrence complète serait pour le moment difficile à obtenir. L'argument de la C.E.E. repose sur le fait que la régulation telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui, ne permet pas au système de transport aérien une efficacité maximale et donc engendre des imperfections nuisibles au consommateur. Cet argument est donc directement relié à ceux utilisés pour demander une plus grande concurrence, aux études et recherches faites au niveau du transport aérien montrant que la régulation produit des effets négatifs. Ainsi le markup serait supérieur sur les lignes régulées et la compétition s'exercerait à travers les surcapacités entraînant des profits bas et donc des prix hauts (1). Selon ces arguments, un marché compétitif serait à même de produire plus de vols, donc un avantage en termes de temps pour le consommateur (2). Pourtant, nous l'avons montré, les autorités communautaires font preuve de prudence sur le degré de compétition à atteindre car ainsi que l'ont montré certaines recherches, il n'est pas certain que la concentration produise systématiquement des effets négatifs (3). Un transporteur unique peut aboutir à un gain de temps et le prix réel pour une qualité de service donnée peut d'acroître. Approcher le problème à partir du marché global peut être du point de vue du consommateur une démarche peu pertinente. Comme l'a montré l'analyse détaillée

- 
- (1) T.E. Keeler "Airline regulation" dans *The Bell Journal of Economics* - Autumn 1972
- (2) Arthur S. de Vany - "The effect of price and entry regulation on airline output capacity and efficiency" dans *The Bell Journal of Economics* - Spring 1975
- (3) P.W. Carlton, William S. Landes and Richard S. Posner - "Benefits and costs of airline mergers a case study" dans *The Bell Journal of Economics* - Spring 1980

consacrée au chapitre VI à l'Europe Communautaire, la pression dérégulatrice serait une stratégie destinée à la reconnaissance du rôle de la C.E.E., l'objectif étant à terme une régulation mais définie au moins en partie à un niveau autre que national.

La plupart des compagnies importantes ne partagent pas le point de vue des autorités communautaires. Par contre, les compagnies indépendantes qui craignent le bilatéralisme dans la mesure où il aboutit à une coalition des gouvernements et des compagnies nationales, estiment que la C.E.E. peut jouer un rôle de pouvoir compensateur.

### 3. Les acteurs et leurs stratégies

Après avoir analysé la situation globale du transport aérien et tenté de relier les perceptions des acteurs, leurs modèles cognitifs spontanés, aux apports théoriques de la science économique, il reste à évoquer comment les différents acteurs, plus précisément les différentes compagnies, réagissent aux problèmes de régulation/dérégulation et surtout quelles sont les variables qui déterminent leur comportement.

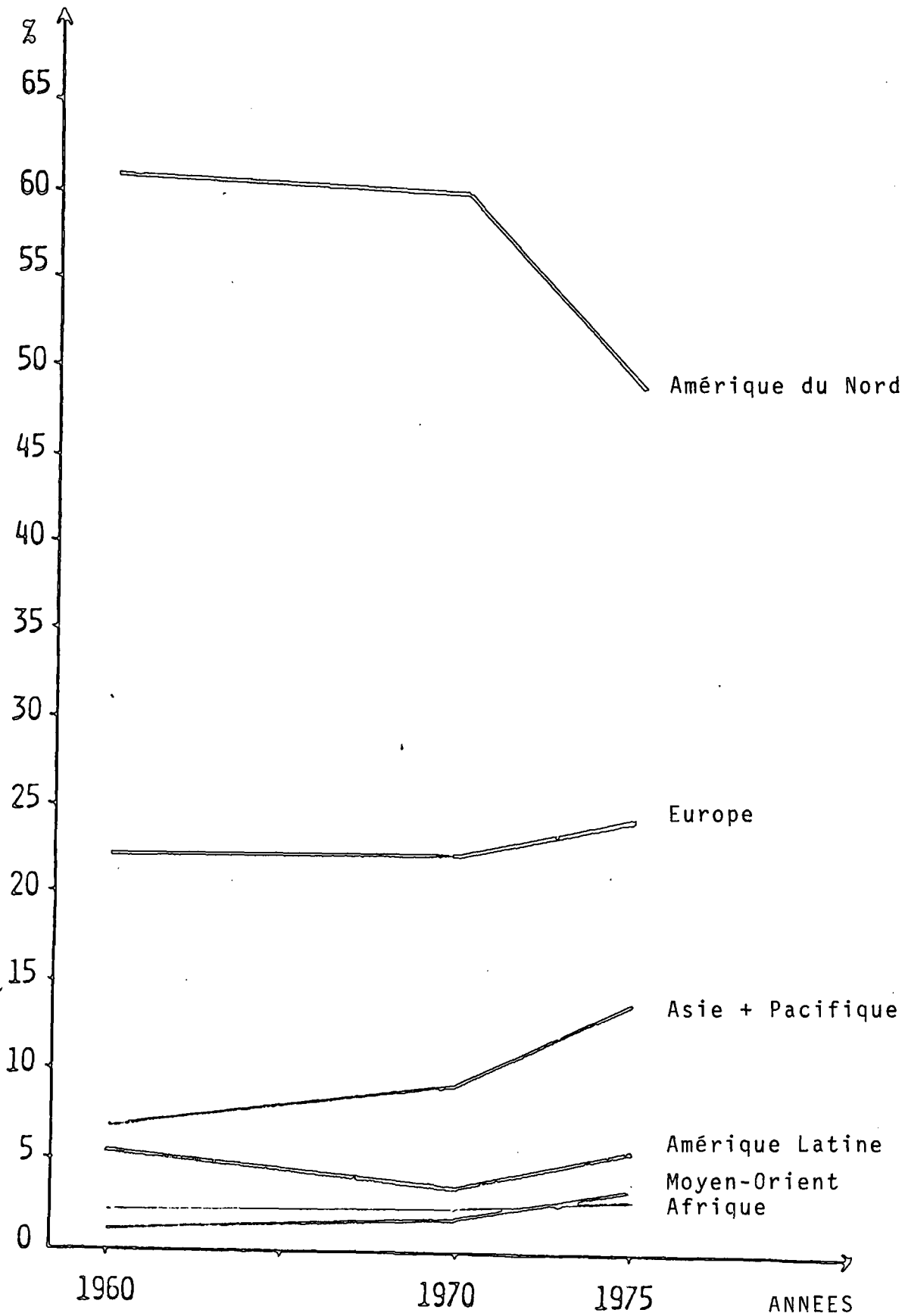
La plupart des dirigeants interviewés situent l'origine du mouvement de dérégulation dans la politique américaine de 1978. Comme dans d'autres domaines (sécurité, pollution), les Etats-Unis étaient arrivés à un degré de régulation entraînant des dysfonctionnements du système et des pertes d'efficacité. Dans ce contexte, la dérégulation semble avoir transféré la responsabilité de réguler le système aux compagnies et aux aéroports (1). L'idée de généraliser une politique de dérégulation est souvent imputée à la volonté des Etats-Unis, ainsi qu'à celle de certains autres pays, de regagner ou de gagner de la part de marché. "La dérégulation américaine est donc bien marquée au départ par une volonté offensive" (2). Cette volonté semble d'autant plus forte que depuis le mouvement de ralentissement dans l'expansion du transport aérien, la croissance de la part de marché ne peut être obtenue que par la réduction du montant absolu du marché des autres partenaires alors qu'auparavant elle pouvait se faire par l'attribution de l'augmentation du marché. Les phénomènes conjoints de surcapacité et de ralentissement du marché apparaissent auprès d'un certain nombre de dirigeants comme jouant un rôle certain.

---

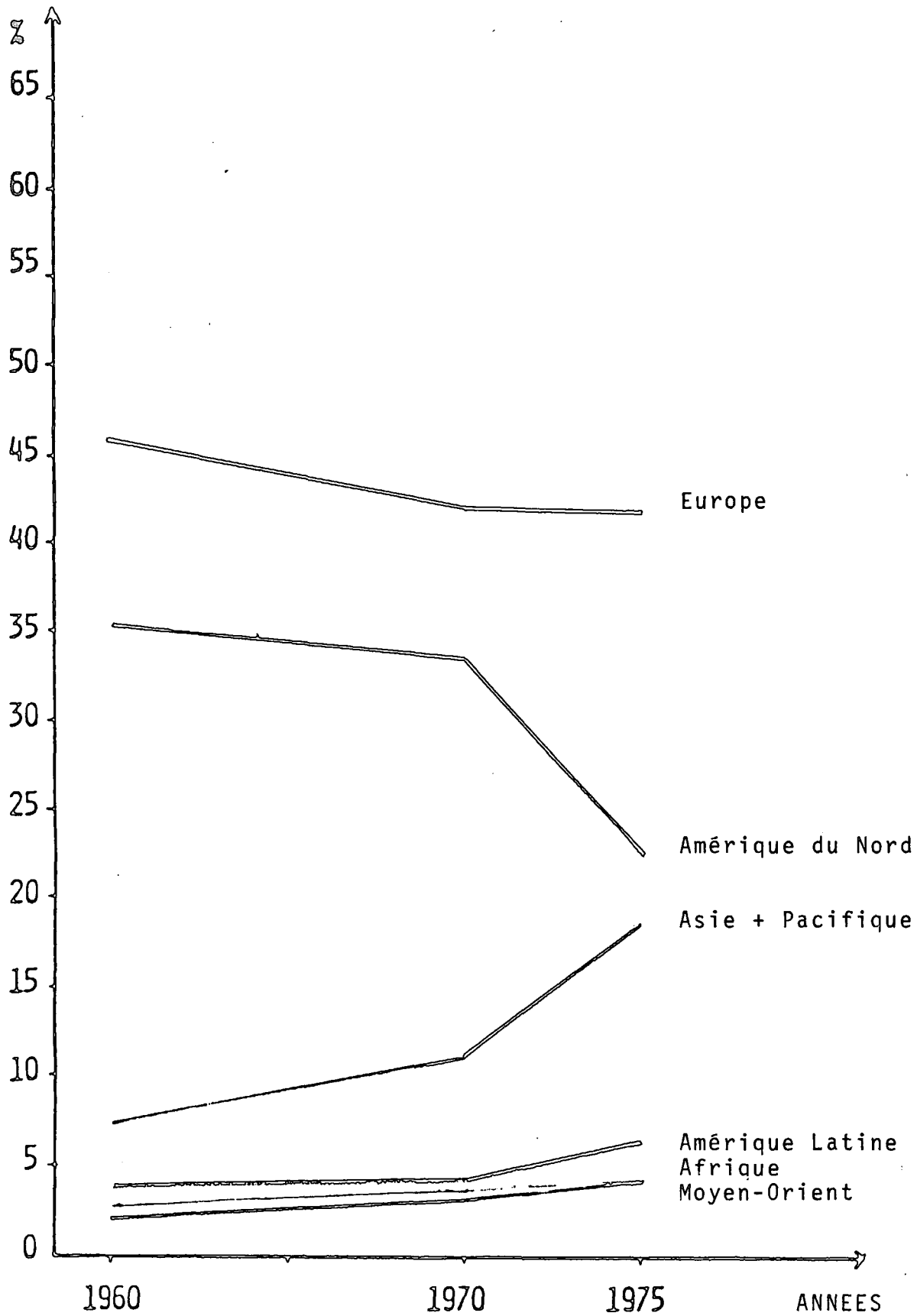
(1) Raymond CLUMACK - "The airport deregulation squeeze in international air transportation" dans une conférence sur La Deregulation - February 1980

(2) France, aut.publ., Novembre 1980. De la même façon il est possible de citer l'article de *The Economist*, 18 Août 1979, "A time to fly"

PART DE MARCHE DU TRAFIC AERIEN REGULIER TOTAL  
(NATIONAL + INTERNATIONAL) PAR CONTINENTS (IKM)



PART DE MARCHE DANS LE TRAFIC REGULIER INTERNATIONAL,  
 =====  
 PAR CONTINENTS (TKM)  
 =====



Les anticipations des acteurs s'organisent autour d'un certain nombre de points-clés, plus précisément de trois qui sont pris en compte pour classer les contraintes pesant sur les stratégies des compagnies et des pays :

- le marché potentiel considéré
- la structure de coûts de la compagnie
- la structure nationale d'offre de transport international

Dans la plupart des interviews effectués se trouve évoqué sous une forme ou une autre le concept de marché potentiel. Ce marché potentiel est aux dires des personnes interviewées fonction de :

- la taille, notamment la dimension économique du territoire considéré
- sa localisation
- sa croissance

Il s'y ajoute un certain nombre d'autres éléments tels que l'attraction touristique ou les mouvements potentiels de visiteurs ayant émigré du territoire et y revenant régulièrement.

Pour l'essentiel le territoire considéré du marché potentiel est le pays. Chaque pays peut ainsi se voir associer un marché théorique que certains décomposent en "attracting market" et "generating market". Ce concept de marché potentiel est utilisé par certains pays pour définir ce qu'ils considèrent comme la base ou l'assiette économique de leur capacité de transport aérien. Dans cette optique, les dimensions des compagnies aériennes et plus généralement le montant total du transport aérien effectué sous pavillon de chacun des pays, devrait plus ou moins correspondre à la dimension économique (au marché potentiel) du pays. Les descripteurs utilisés varient mais l'idée est la même. "La Hollande

est un bien petit marché et K.L.M une bien grosse compagnie" (1).

"Les positions françaises et allemandes qui prétendent proportionner la part des marchés à la dimension des marchés nationaux sont inacceptables"(2). "La France assure 5 à 6% du transport aérien mondial ce qui est à peu près la part de commerce international qu'elle occupe dans le monde" (3).

La notion de marché potentiel permet d'éclairer au moins en partie la position d'un certain nombre de pays quant à la régulation et à ses formes.

Les pays ayant les marchés potentiels les plus importants sont en général peu désireux de renoncer à un échange bilatéral de droits qui leur permet de s'assurer environ la moitié du trafic, surtout si l'échange de droits est assorti d'un accord de pool, "the idea being to ensure that British carriers win half the traffic" (4). Un pays qui possède plusieurs compagnies peut ainsi parfaitement parler d'accroître la compétition entre ses transporteurs nationaux à l'intérieur d'accords bilatéraux qui protègent les marchés pris deux à deux contre des partenaires n'appartenant pas à ces deux pays. Il peut donc y avoir coexistence d'une pression à la compétition entre les transporteurs nationaux et d'une politique d'accroissement de la protection de la route (lutte contre l'interlining). Presque tous les pays disposant de marchés importants se trouvent en fait dans cette position forte. La demande de multidésignation de la part de certains pays ne signifie nullement qu'ils renoncent au bilatéralisme. Les interviews effectués

---

(1) NL, comp., Oct. 1980

(2) NL, comp., Juin 1980

(3) France, aut.publ., Novembre 1980

(4) The Economist - "A time to fly" - op.cit.

dans ces pays illustrent bien cette position. "La Lufthansa est une compagnie unique mais elle estime avoir une part de marché insuffisante car elle est pillée par K.L.M et S.A.S" (1). "Les Etats sont contre le multilatéralisme car il signifie une échappée potentielle incontrôlable des trafics" (2). La plupart des pays à marché important sont en définitive attachés à une structure bilatérale d'accords puisqu'ils ont quelque chose à échanger, et donc un pouvoir de négociation. Le contenu des accords peut varier considérablement d'un pays à l'autre, mais tous ces pays ont en commun une grande réticence contre une libéralisation totale qu'ils ne contrôlèrent pas ou une institution multinationale de contrôle qui pourrait imposer des concessions non assorties d'avantages considérés comme équivalents.

Les pays à marché limité sont aussi ceux dont les transporteurs vivent beaucoup de l'utilisation des 5e et 6e libertés et souvent de l'interlining. Ils sont plus favorables à un assouplissement des accords bilatéraux qui leur permettrait une plus grande liberté d'accès au marché. Cependant, ces pays, quand ils sont européens, comprennent fort bien que s'ils peuvent jouer une certaine concurrence de prix avec les autres pays européens, ils ne peuvent pas se le permettre avec les compagnies d'autres pays, notamment d'Asie. Il faut donc pour comprendre tout à fait leur position prendre en compte les coûts.

Les graphiques 1 à 4 joints illustrent la position des différents pays et régions. Ils ont été obtenus en divisant la part de marché par la part de P.N.B (d'autres indicateurs que le P.N.B auraient d'ailleurs été possibles : Commerce International, par exemple).

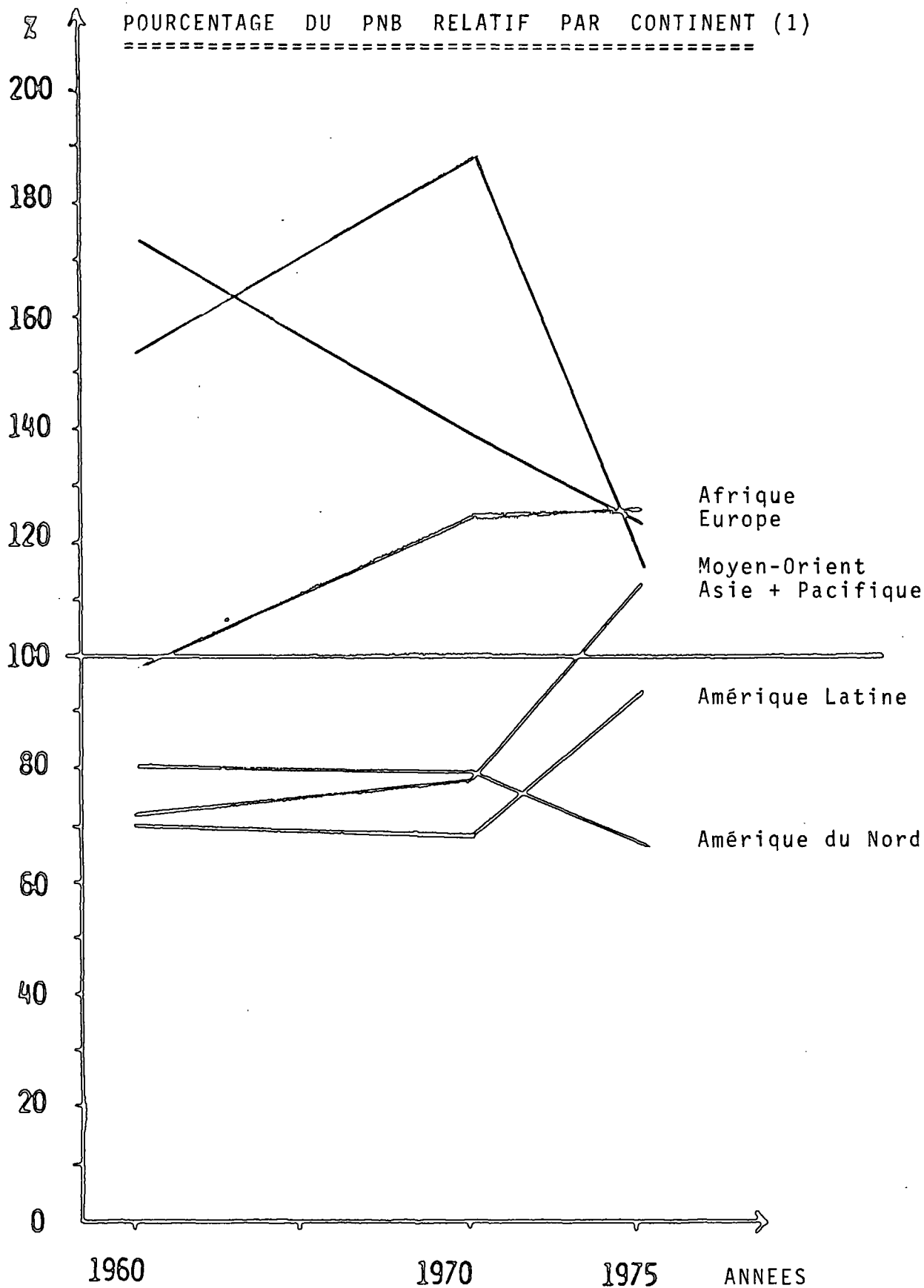
---

(1) R.F.A, aut.publ., Juillet 1980

(2) France, aut.publ., Novembre 1980

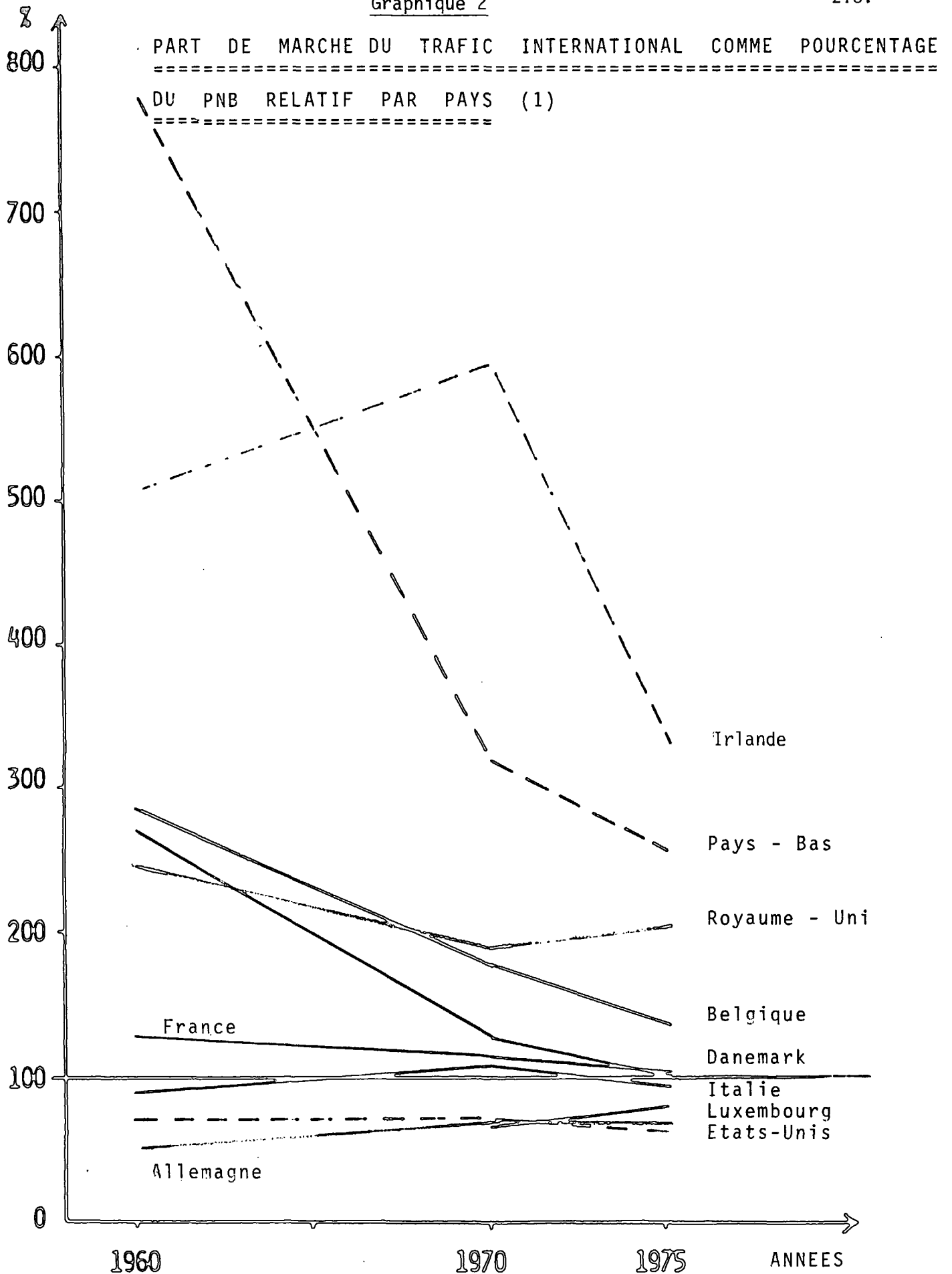


PART DE MARCHE DU TRAFIC REGULIER INTERNATIONAL COMME  
 -----  
 POURCENTAGE DU PNB RELATIF PAR CONTINENT (1)  
 -----

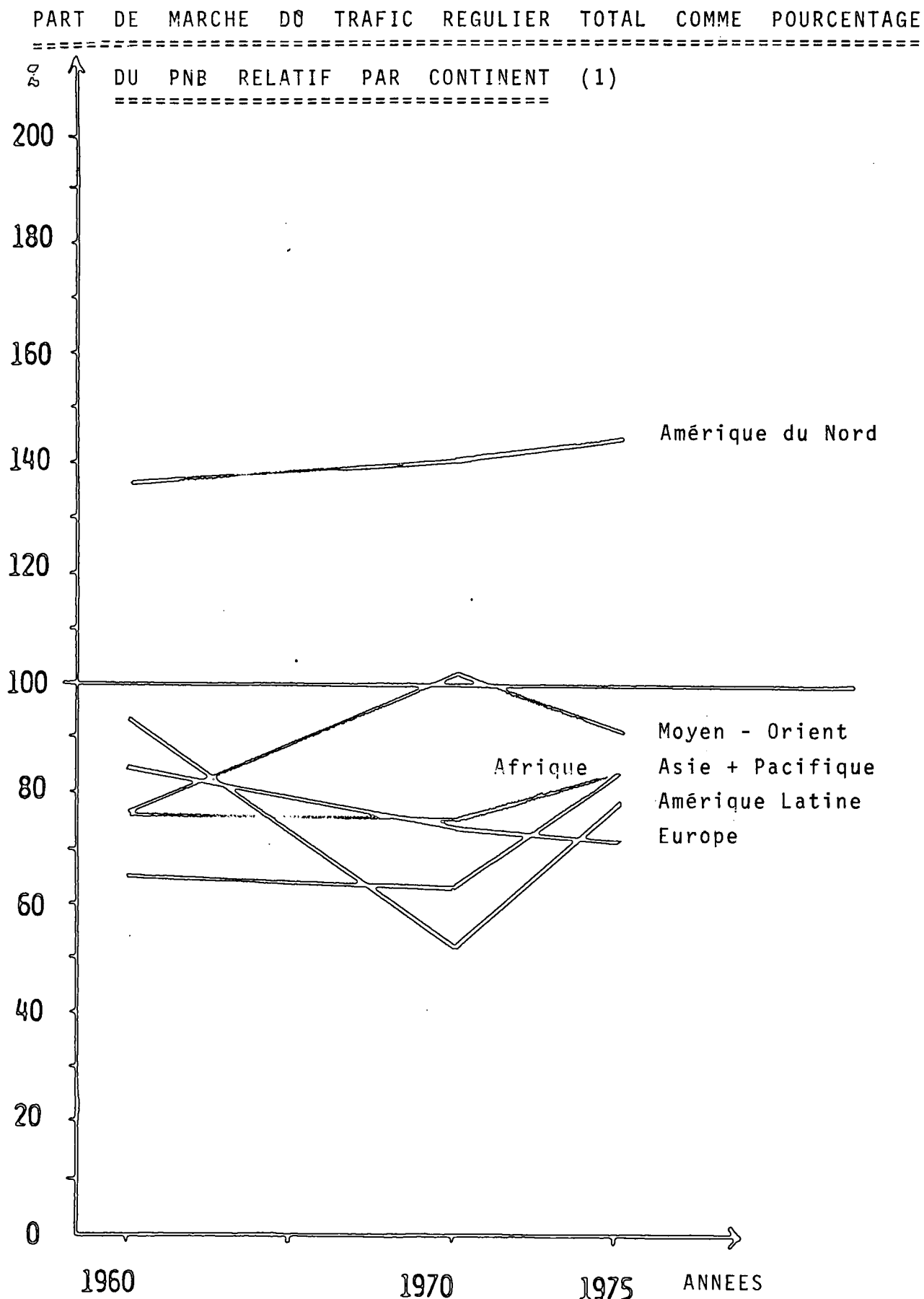


(1) TRAFIC REGULIER INTERNATIONAL CONTINENTAL . PNB DU CONTINENT  
 -----  
 TRAFIC REGULIER INTERNATIONAL MONDIAL . PNB MONDIAL

SOURCE : ICAO, UN YEARBOOK OF NATIONAL ACCOUNTS STATISTICS

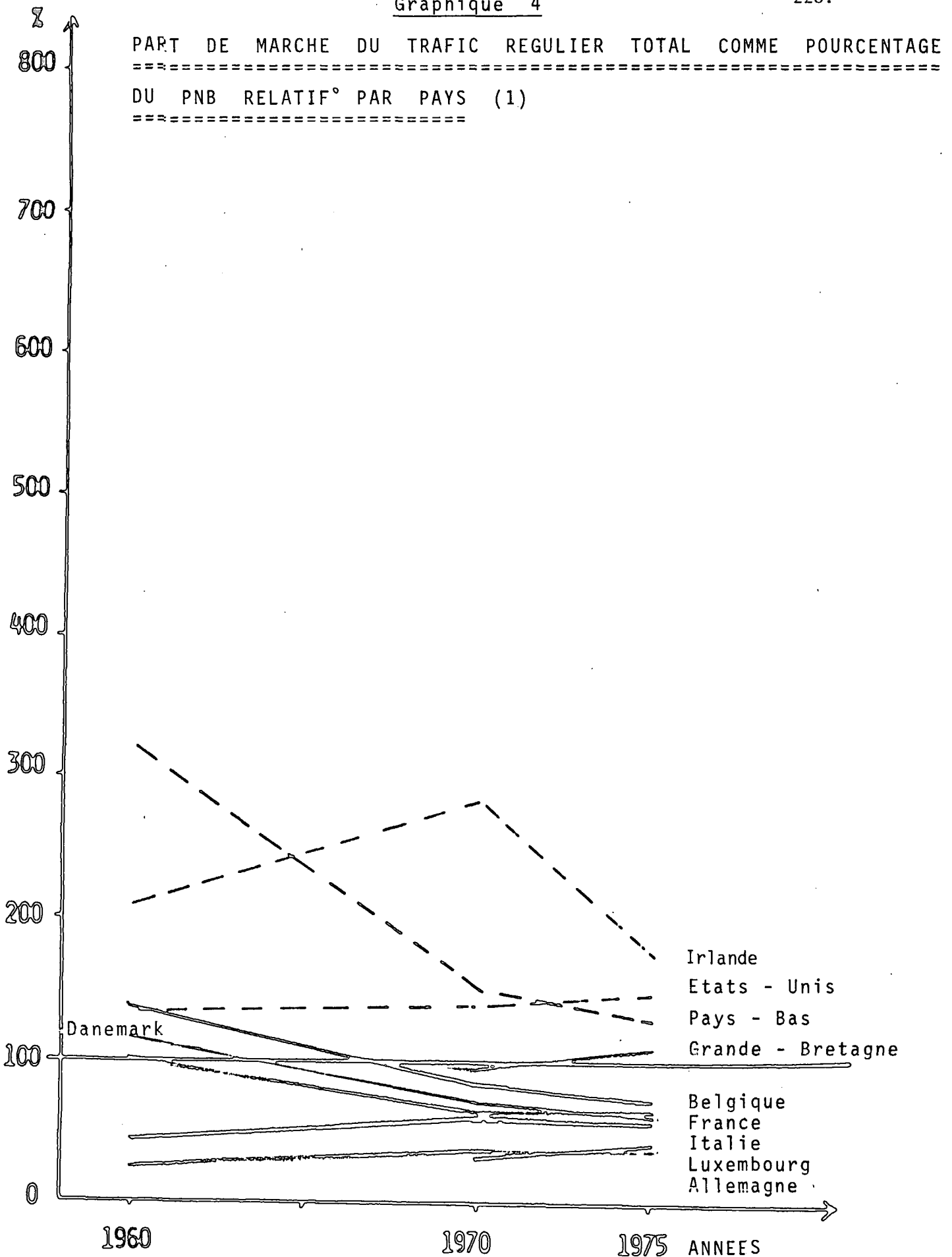


(1)  $\frac{\text{TRAFIC REGULIER INTERNATIONAL DU PAYS}}{\text{TRAFIC REGULIER INTERNATIONAL MONDIAL}} \cdot \frac{\text{PNB DU PAYS}}{\text{PNB MONDIAL}}$



(1)  $\frac{\text{TRAFIC REGULIER CONTINENTAL}}{\text{TRAFIC REGULIER MONDIAL}} \cdot \frac{\text{PNB DU CONTINENT}}{\text{PNB MONDIAL}}$

Source : ICAO, UN YEARBOOK OF NATIONAL ACCOUNTS STATISTICS



(1)  $\frac{\text{TRAFIC REGULIER DU PAYS}}{\text{TRAFIC REGULIER MONDIAL}} \cdot \frac{\text{PNB DU PAYS}}{\text{PNB MONDIAL}}$

Sans prétendre à l'explication scientifique, ces graphiques mettent en lumière la situation des différents pays et le fondement de leur stratégie en matière de régulation et de partage du marché. Le graphique 2 montre ainsi que la Belgique et surtout la Hollande ont une part de marché hors de proportion avec leur part en matière de P.N.B, ceci ne pouvant se faire qu'en utilisant le marché généré par d'autres grâce aux 5e et 6e libertés ainsi qu'à l'interlining. Les U.S.A. par contre et la R.F.A n'occupent pas totalement leur place telle qu'elle serait définie par l'importance relative de leur P.N.B. En se reportant au graphique 4, on voit que les U.S.A. sont en position différente pour le trafic total, ceci étant dû à leur marché intérieur et la place qu'occupe le transport aérien.

Un deuxième point-clé pour la formation des stratégies est la structure de coût comparée des compagnies et des pays en matière de transport aérien international.

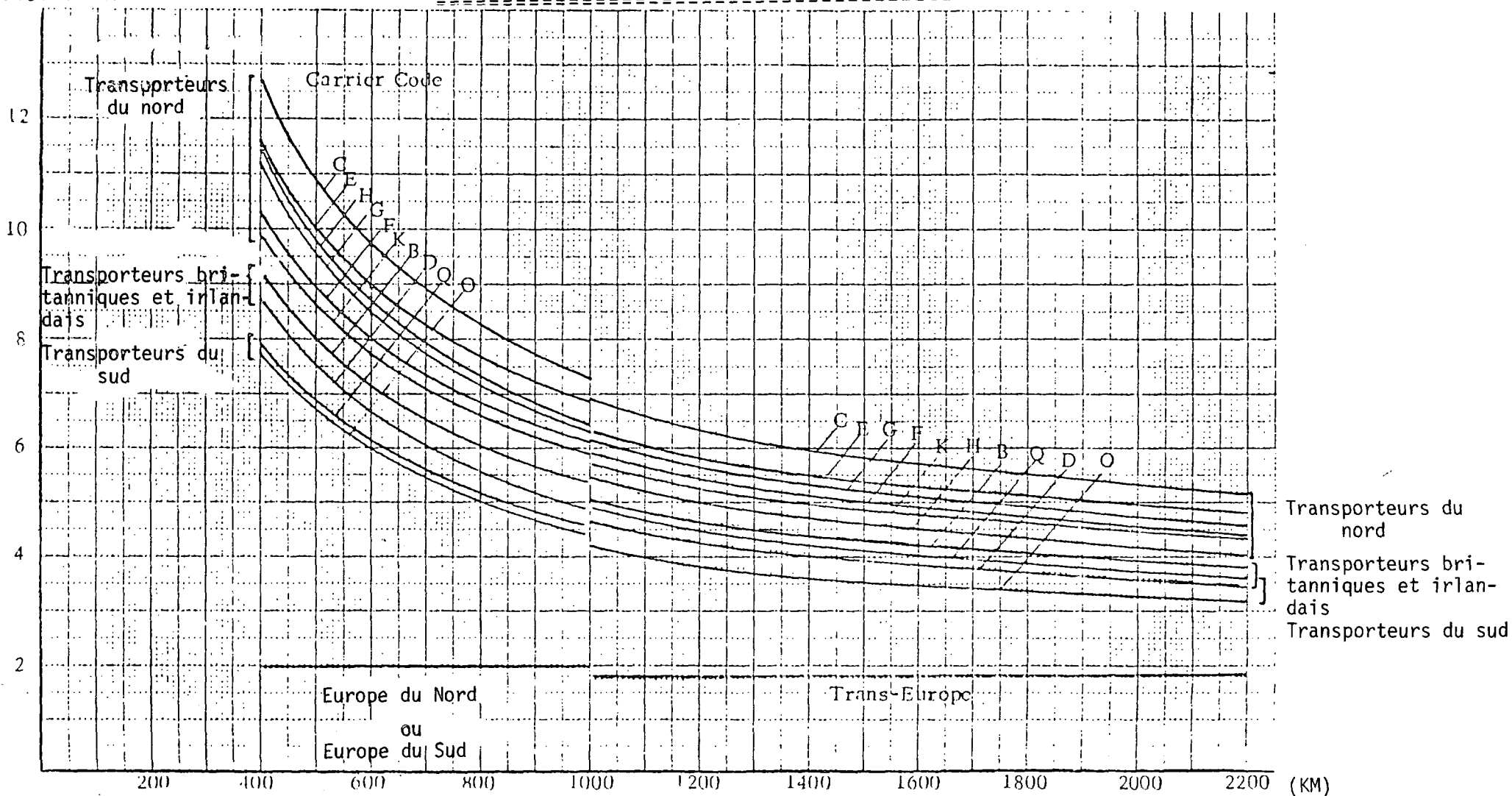
Les différences de coûts entre pays et entre compagnies existent et sont connues. Les graphiques ci-joints illustrent des différences de coûts en prenant des groupes de pays. D'une façon générale, chaque compagnie a une idée sur la structure de coûts des autres compagnies et sa propre position. La perception des compagnies quant aux indices de coûts peut être résumée de la façon suivante.

Certaines compagnies se perçoivent comme ayant des coûts relativement importants. Ces compagnies vont tenter soit de réduire le nombre des compétiteurs à ceux ayant des structures de coûts semblables (protection par fermeture du marché) soit d'obtenir un contrôle des prix, évitant une compétition réelle sur les prix. Le problème est que la détermination de sa situation en matière de prix est souvent difficile. Certaines compagnies vont estimer qu'elles ont des coûts plus importants que la plupart des autres et en conséquence poussent à des structures de contrôle à la fois des partenaires et des prix. D'autres estiment

## 1978 : EUROPE OCCIDENTALE - COMPARAISON RESUMEE DES COÛTS OPERATIONNELS

TOTAUX DE TRANSPORTEURS SELECTIONNES APPARTENANT A L'AEA (1)

U.S. \$/ASK

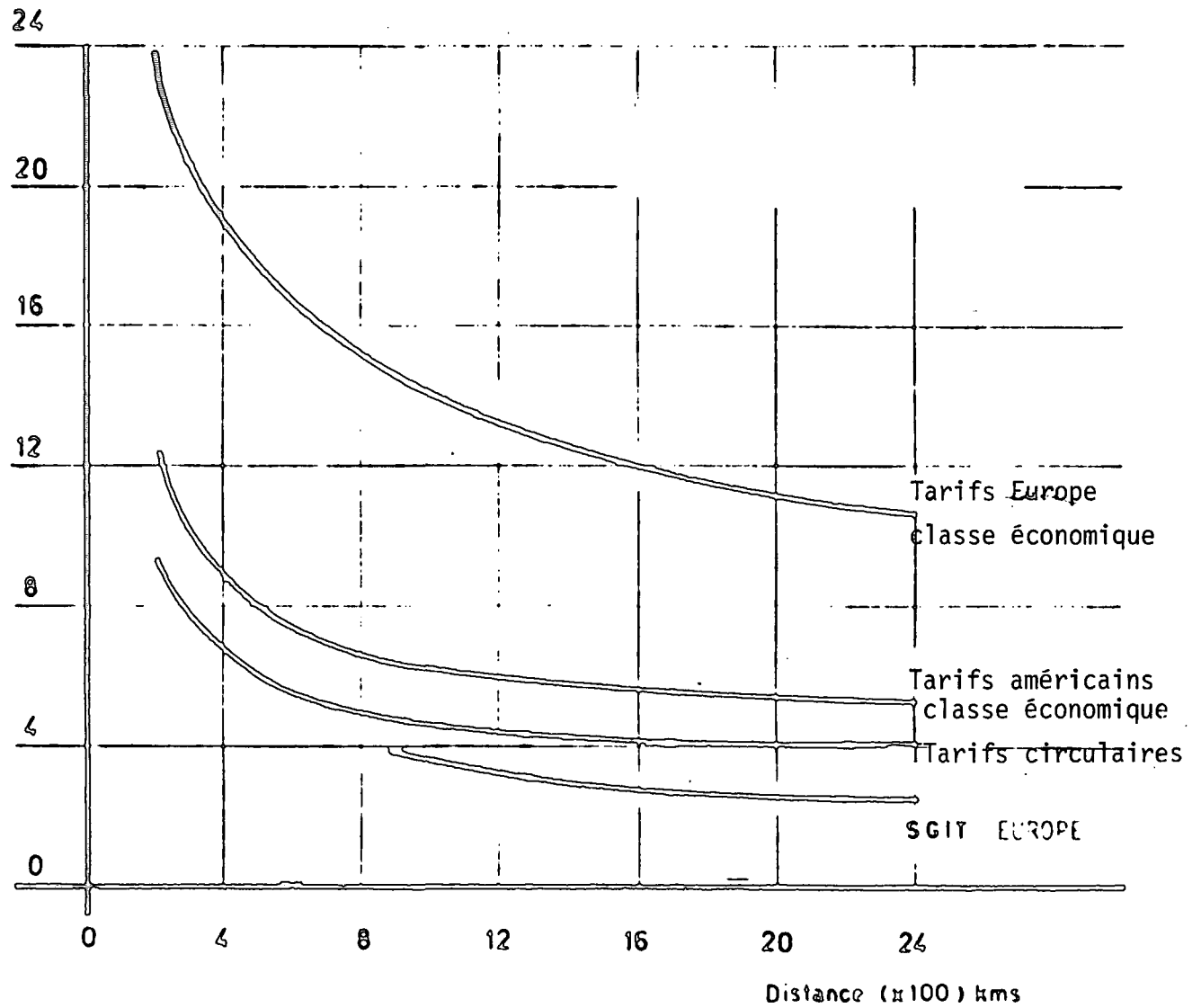


(1) Ne prend pas en compte les coûts des transporteurs nordiques les plus bas, ainsi que les transporteurs britanniques et irlandais et du sud ayant les coûts les plus élevés

Source : TAI

TARIFS DOMESTIQUES EUROPEENS ET AMERICAINS  
 =====  
 RAPPORTES A LA DISTANCE  
 =====

US \$  
 per Pax-km



Source: Association of European Airlines

que si leurs coûts sont supérieurs à la plupart des pays hors-Europe, ils restent inférieurs à la majorité des coûts européens. En outre, les interviews ont fait apparaître que certaines compagnies qui se situent dans le cadre précédent, pensent que leurs coûts (inférieurs à la plupart des coûts européens) demeurent supérieurs aux coûts d'autres compagnies appartenant au même pays mais non admises au bilatéral. La position des compagnies varie en fonction de la perception de leur structure comparée. Les conflits possibles entre une compagnie particulière et les autorités de son pays là où existent d'autres compagnies à coûts moins importants peuvent donc être aisément repérables à l'avance.

D'autres compagnies se perçoivent comme ayant des coûts relativement plus faibles. Elles tentent à la fois d'ouvrir le marché et d'obtenir une plus grande liberté de prix.

Un troisième point-clé est le nombre de compagnies dans le pays considéré.

Ce critère est peu commode à utiliser mais important dans la mesure où il peut expliquer certaines ambiguïtés, notamment les éventuels conflits entre l'Etat et les compagnies. Dans un pays où n'existe qu'une compagnie, les critères précédents peuvent être utilisés pour expliquer en grande partie les attitudes des autorités publiques et de la compagnie (qu'elle soit privée ou nationalisée). Par contre, quand plusieurs compagnies existent, il devient nécessaire de distinguer :

- l'attitude et la stratégie de la compagnie désignée et profitant de l'accord bilatéral : généralement cette compagnie ne tient pas, pour des raisons évidentes, à un élargissement de la désignation

- l'attitude et la stratégie du pays concerné : ayant plusieurs compagnies, ce pays a tout intérêt à pousser dans le sens de la multi-désignation, d'une relaxation des contrôles sur la capacité et, dans la mesure où ses compagnies sont compétitives, d'une certaine libéralisation des tarifs. Cette politique vise à renforcer la part de marché des transporteurs du pays en question.



Ceci explique l'apparent paradoxe qui consiste pour certains pays à parler de renforcement de la compétition tout en continuant à vouloir réguler bilatéralement routes et droits de trafic. La compétition dont il s'agit s'exerce entre compagnies du même pays opposées à la compagnie (ou aux compagnies) du pays partenaire.

Le croisement des 3 points-clés permet de mieux relier la position des différentes compagnies et pays à leurs caractéristiques économiques et de marché. Elle facilite en outre la compréhension de ce qui constitue la position de fond des acteurs et le langage tactique utilisé pour servir leurs intérêts. Il est en effet nécessaire de décoder soigneusement les déclarations sur la compétition et la dérégulation par l'analyse des perceptions que chacun a de soi-même et des autres acteurs. Il est ainsi possible de constituer un certain nombre de catégories qui sans avoir valeur définitive d'explication permettent de positionner les acteurs.

Pour faire l'analyse de la régulation./dérégulation telle qu'elle est interprétée par un certain nombre de pays ou de compagnies, il faut soigneusement analyser les points sur lesquels elle porte. Parmi ces points, seuls seront évoqués ceux qui ont été relevés au cours des interviews : routes, droits de trafic, capacité, fréquence, prix, interlining, accords de pool.

<p>STRUCTURE DE COUTS PERÇUS</p> <p>MARCHE POTENTIEL PERÇU</p>	<p>PAYS A COUTS PERÇUS COMME <u>FORTS</u> PAR RAPPORT A LA PLUPART DES AUTRES PAYS</p>	<p>PAYS A COUTS PERÇUS COMME <u>SUPERIEURS</u> AUX PAYS HORS D'EUROPE MAIS <u>INFÉRIEURS</u> OU <u>MOYENS</u> AUX PAYS EUROPEENS</p>	<p>COMPAGNIES A COUTS PERÇUS COMME <u>INFÉRIEURS</u> AUX COUTS EUROPEENS MAIS NON ADMISES AU CADRE BILATERAL</p>
<p>226.</p> <p>MARCHE POTENTIEL PERÇU COMME <u>IMPORTANT</u></p>	<p><u>Position des Compagnies :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- refus de toute dérégulation</li> <li>- nécessité d'accords bilatéraux rigoureux (routes, capacités, droits de trafic)</li> <li>- contrôle des prix</li> <li>- accords de pool souhaités</li> <li>- contrôle sévère des phénomènes de marché gris, de l'interlining, des 5è et 6è libertés</li> </ul> <p><u>Position difficile des autorités :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ne peuvent ne pas restreindre les compagnies (en période de crise)</li> <li>- souhaitent pourtant des accords bilatéraux permettant un surplus de concurrence</li> </ul>	<p><u>Position de la compagnie nationale (*) dominante (= admise au cadre bilatéral)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- maintien des accords bilatéraux (restreindre la compétition face aux pays à coûts identiques ou plus élevés) par la régulation des routes, des droits de trafic, de l'interlining.</li> <li>- souplesse en matière de et un peu en matière de capacité dans le cadre de ces accords bilatéraux.</li> </ul> <p><u>Position des autorités :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- maintien des accords bilatéraux</li> <li>- forte souplesse pour le nombre de compagnies admises dans les accords bilatéraux, pour les capacités et pour les désignations</li> </ul> <p><i>* ces pays ont en général plusieurs compagnies internationales.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- maintien des accords bilatéraux pour éviter la concurrence avec les pays hors d'Europe</li> <li>- élargissement du cadre bilatéral à de nouvelles compagnies</li> </ul>
<p>MARCHE POTENTIEL PERÇU COMME <u>LIMITE</u></p>	<p><u>Position des compagnies :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- conserver des bilatéraux pour protéger le marché</li> <li>- recherche d'alliances privilégiées</li> <li>- utilisation souple des 5è et 6è libertés</li> </ul> <p><u>Position des autorités :</u> identique à celle des compagnies</p>	<p><u>Position des compagnies: (*)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- assouplissement des accords bilatéraux sur les capacités, les droits de trafic, l'interlining</li> <li>- généralisation des 5è et 6è libertés comme facteur de constitution du marché</li> <li>- contrôle des prix par des fourchettes</li> </ul> <p><u>Position des autorités :</u> identique à celle des compagnies</p> <p><i>* ces pays ont en général une seule compagnie</i></p>	

L'analyse des catégories et des systèmes de référence (marché, coûts) montrent que les acteurs sont "rationnels" sur le plan de la relation entre l'appréciation de leur position économique et leur opinion quant au système international qu'ils estiment opportun.

L'utilisation des critères et leur application aux différentes variables de la régulation permettent ainsi de constituer un certain nombre de groupes de pays :

- les pays hostiles à toute forme de dérégulation. Ces pays ont en général un marché relativement important leur donnant une position de négociation, des coûts perçus comme plutôt élevés et une seule compagnie. Cependant, ce groupe pense qu'un élargissement des acteurs inclus dans les accords bilatéraux, l'octroi de certaines routes à d'autres compagnies, une plus grande souplesse au niveau de la 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> libertés sont inévitables, mais cela doit demeurer des exceptions à négocier en fonction de situations spécifiques.

- les pays à marché faible, à coûts comparables aux coûts européens moyens et avec une seule compagnie. La compagnie de ce genre de pays ne peut vivre sur son marché propre (3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> libertés), elle a besoin pour survivre et éventuellement se développer, d'une libéralisation des 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> libertés ainsi que de l'interlining. Il s'agit en fait plus ou moins d'un retour à la thèse de "l'equal opportunity". En outre, ces pays poussent à une certaine libération des capacités et des fréquences. Par contre, ils estiment qu'une complète libération des prix, surtout dans ce cadre, serait pénalisante. De fait, leur structure de coût ne leur permettrait pas de supporter une bataille de prix avec les compagnies d'un certain nombre de pays. Ces pays réclament en fait un assouplissement des contraintes tout en étant dans le cadre des accords bilatéraux. Ce type d'accord limite en effet la prolifération des compagnies mais laisse à ceux qui sont déjà bien implantés dans le système, qui connaissent les rouages et les acteurs, des possibilités de flexibilité considérables. Un passage à un système complètement dérégulé les perturberait (comme les autres) au niveau d'une

compétition peut-être mineure et un système supranational leur laisserait probablement moins de marge de jeu. En outre, un changement de système limiterait l'avantage qu'ils tirent de leur connaissance actuelle.

- les pays ayant un marché perçu comme important, des coûts raisonnables au niveau européen et relativement forts par rapport à d'autres pays, et plusieurs compagnies. Disposant d'un marché suffisamment important pour leur donner un poids raisonnable dans la négociation et l'échange, ces pays vont tendre à conserver la régulation par accord bilatéral sur les routes, les droits de trafic, et dans une certaine mesure (quoiqu'avec plus de souplesse) sur les capacités. En outre, ils vont avoir dans un certain cas des positions de rejet des interlinings. Leur objet est de préserver les différents marchés constitués par les pays pris deux à deux, de tout intervenant extérieur. Par contre, à l'intérieur de ce cadre, ces pays seront favorables à la désignation de plusieurs de leurs compagnies et une plus grande flexibilité en matière de prix.

Il faut mettre à part le cas des USA tel qu'il est perçu dans un certain nombre de pays et de compagnies en Europe, car il déclenche des réactions souvent violentes : "Mes collègues du CAB aux Etats-Unis sont des idéologues du libre marché, pas des fonctionnaires managériaux. Certes, il fallait déréguler le marché US qui était surrégulé (plus qu'en Europe). Ce qui n'était pas correct, c'était de faire pression sur des pays européens dépendant des Etats-Unis pour les obliger à accepter la politique du CAB et en les utilisant pour faire pression sur d'autres pays européens" (1). "Acceptance outside the United States of a deregulatory policy for international services has proved elusive. It must continue to do so far so long as suspicions remain that deregulation is some diabolical instrument of United States Aviation imperialism which I have no doubt in part it is". (2)

---

(1) France, aut. publ., Octobre 1980.

(2) Alistair T. Pugh - "Free enterprise and US controlled competition in International Air Transportation" - Conference on Deregulation, op.cit.

La position des USA est souvent perçue de la façon suivante : les USA sont prêts à déréguler les tarifs et les capacités mais non les routes et les droits de trafic. Cela va leur permettre de pratiquer la concurrence avec les partenaires qu'ils ont déterminés à partir d'une position de force puisqu'ils accordent des "gateways" en échange de l'application de la 5<sup>e</sup> liberté. Ils auront ainsi le champ libre en Europe sans contrepartie, car les vols à l'intérieur des USA sont considérés comme du cabotage. Plus précisément, et tout en prêchant la compétition, les USA, par l'intermédiaire du rejet de tout accord sur les prix, reviennent en fait à un bilatéralisme sur mesure puisqu'il s'accompagne de multi-désignation mettant ainsi les transporteurs américains en position de force. Dans la mesure en effet où dans beaucoup de cas-retour par une compagnie différente, inter et intra-lining-, des accords de prix sont nécessaires, l'interdiction de ces accords revient à implanter une structure bilatérale favorable aux transporteurs de 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> libertés, notamment aux Etats-Unis. Dans cette optique, les USA ont intérêt :

- à maintenir des accords bilatéraux avec des pays pris un à un.

D'une façon générale, les Etats-Unis sont dans ce cas en position forte pour négocier notamment de la 5<sup>e</sup> liberté.

- à éviter la constitution d'ensembles où la circulation aérienne intérieure serait considérée comme du cabotage, ce qui empêcherait les Etats-Unis de profiter de l'avantage que donne la 5<sup>e</sup> liberté dans le cas des pays séparés.

D'autres variables affectent naturellement les stratégies des acteurs. Deux méritent attention : le contexte organisationnel et économique et l'image de la spécificité du transport aérien.

Si l'estimation des marchés potentiels et des structures de coûts jouent un rôle important dans la définition des comportements, ces derniers réclament pour être compris une analyse des contextes organisationnels, qu'ils soient économiques ou politiques. Les tours opérateurs, les compagnies charters, les autorités gouvernementales, les agences de voyages apparaissent comme des éléments structurants pour la stratégie des compagnies régulières. Les relations avec les tours opérateurs et avec les agences de voyages, jouent un rôle important dans le remplissage des

avions et donc pour le coût. Il constitue un élément non négligeable de la stratégie des acteurs pour occuper leur marché et éventuellement pour en attaquer d'autres. De même, face à la réglementation existante, la présence des compagnies charters ne peut être négligée puisqu'elles assurent plus de la moitié du transport passager.

D'autre part, l'idée demeure très largement répandue que le transport aérien est une activité particulière et qui donc peut difficilement être traitée comme les autres activités. Cette conviction qui paraît parfois sincère, est un argument utilisé par la plupart des compagnies nationales, surtout dans les pays à marché spontané important, pour justifier une régulation, "Les fonctionnaires de Bruxelles ont une approche qui consiste à penser que le transport aérien c'est quelque chose qui n'est pas différent d'une autre marchandise. Or je crois que ce n'est rien connaître à l'aviation civile" (1). Cette remarque met en évidence la différence déjà soulignée entre deux types d'approche :

- la première qui est celle que nous avons adoptée et qui consiste à rechercher les opinions des principaux acteurs en pensant qu'à moyen terme elles déterminent les structures du marché
- la seconde a pour objet l'analyse normative des points précis qui, dans une optique de marché de concurrence, diffèrent d'une industrie à l'autre. Cette seconde approche débouche sur une éventuelle recommandation normative (par rapport à une fonction générale d'utilité quant aux structures du marché.

L'image du service public, la connotation de souveraineté nationale utilisée pour défendre une industrie particulière et la justifier, même si ses coûts apparaissent trop élevés, constituent une stratégie courante (2). "Le gouvernement préfère que subsiste un bon service pour les hommes d'affaires desservant de nombreux points plutôt que des tarifs plus faibles et des destinations moins nombreuses. Nous croyons qu'il faut protéger le transporteur national pour développer le système économique du pays. Le transport aérien est un instrument de pénétration commerciale il faut donc le protéger" (3). La notion de "Trade follows the flag" est connue et très ancienne. Bien que beaucoup de preuves du contraire aient été données hors de notre recherche, elle demeure profondément ancrée dans beaucoup de pays.

(1) France, aut. publ., Nov. 1980

(2) J. PADIOLEAU - *Quand la France s'enferme*. Paris, PUF, 1981

(3) RFA, aut. publ., Mars 1980.

Il est bien évident que cette relation change selon qu'il y a une seule compagnie ou plusieurs dans un pays donné, mais l'idée qu'aucun pays ne renoncera facilement à avoir sa propre compagnie est très largement répandue. Pour légitimer cette image d'une industrie pas comme les autres, beaucoup d'arguments sont avancés : la sécurité, le rôle militaire, le nombre et le type d'emplois, la souveraineté nationale, le service public. L'intéressant est que les arguments varient beaucoup avec le type de compagnie. Selon, en effet, que l'on se trouve face à des compagnies avec un gros marché national et des coûts importants, ou face à une compagnie ayant un marché national faible et des coûts peu élevés, les arguments changent. En ce sens, l'image du transport aérien, le concept de service public, peuvent difficilement être considérés comme des éléments véritablement structurants d'une position stratégique. Ils constituent plutôt des justifications et des arguments.

#### 4. En forme de conclusion

Il est toujours difficile de tirer des points de conclusion précis d'une recherche ayant analysé avec un détail raisonnable les comportements précis de différents acteurs. Cependant, quelques points de convergence apparaissent clairement.

##### a) L'offre et la demande de régulation comme concepts d'analyse :

Cette recherche confirme que, plutôt que de considérer le problème même de régulation d'un point de vue normatif ou "objectif", il est préférable de l'aborder par le concept d'offre et de demande de régulation en reliant les arguments avancés à ces deux variables. Il est de fait difficile de trouver une justification de l'extérieur, c'est-à-dire totalement indépendante du comportement et des stratégies des acteurs en présence. Le meilleur hommage qu'on puisse rendre à la théorie économique est d'ailleurs de montrer qu'elle se retrouve tout à fait dans les différents arguments évoqués par ceux qui participent au marché.

##### b) La demande de régulation :

La demande de régulation provient pour l'essentiel des compagnies européennes régulières existant actuellement sur le marché. Dans l'ensemble cette demande est forte. Sur le fond, il n'y a aucun opérateur en Europe prêt à soutenir une réelle "free sky policy". Ces compagnies ont un besoin commun de protection contre de nouveaux entrants. Elles ont conscience que seule une régulation a une force de coercition suffisante pour avoir un effet. Dans la mesure où elles participent aux accords bilatéraux, elles estiment :



o que la dérégulation risquerait de conduire, au moins pour une période à une bataille de prix lourde de conséquence pour les compagnies.

o que la dérégulation aboutirait à une détérioration du service, dans la mesure où les routes les moins rentables ne seront plus desservies et où chacun tentera de se concentrer sur les meilleures fréquences

o que la dérégulation entraîne de grosses difficultés pour les compagnies des pays où les coûts sont les plus forts aussi longtemps que les structures de coût demeurent différentes d'un pays à l'autre, donc il ne vaut pas la peine d'ouvrir les frontières

o qu'en définitive et dans la mesure où les pays tiennent à conserver une compagnie nationale, ce soit le contribuable qui finance la baisse des coûts au consommateur.

En revanche, les compagnies qui sont actuellement à l'extérieur des accords bilatéraux, plus généralement du marché régulier international et qui veulent y entrer, (par exemple Laker), craignent qu'un renforcement des régulations ne leur laissent que très peu de liberté de jeu. Elles plaident pour une dérégulation plus ou moins forte, qui leur permette d'opérer sur le marché mais qui empêche d'autres que chacune d'elles prises isolément d'opérer sur le marché. Une dérégulation, oui, mais juste assez pour que d'autres que soi plus avantageés par une dérégulation plus complète n'en tirent pas parti.

La position des Etats-Unis est intéressante car ce pays a beaucoup agité le concept de dérégulation. Or, si le marché intérieur américain a été dérégulé, les Etats-Unis restent protectionnistes vis-à-vis de l'extérieur. Dans le cas des transports internationaux, les Etats-Unis

semblent rester attachés au concept de négociation bilatérale entre Etats, donc à une régulation de l'entrée. La dérégulation se limite dans ce cas à une ouverture plus grande entre compagnies admises à l'intérieur des accords bilatéraux. Ce point est important car il souligne l'ambiguïté et la confusion qui règne lorsqu'il est question de dérégulation. Pour les uns la régulation signifie "free sky", pour les autres c'est un renforcement de la compétition à l'intérieur d'un marché dont l'entrée est contrôlée. En outre, la régulation comporte plusieurs niveaux et porte sur plusieurs variables : il suffit que l'un des partenaires veuille relaxer une de ces variables pour s'estimer à même de parler de dérégulation.

La plupart des compagnies régulières du marché européen voient également la régulation dans un cadre bilatéral. C'est le cas de toutes les compagnies existantes régulières possédant du fait de l'importance de leur pays un marché important. Ces compagnies veulent se protéger contre l'entrée sur ce marché de concurrents éventuels (d'ailleurs aussi bien nationaux qu'étrangers). Ne pas avoir un marché propre important ne signifie pas pour autant que l'attitude des compagnies doit être favorable à la dérégulation ; le cas des Pays-Bas est à ce sujet significatif. Les Pays-Bas possédant un marché spontané faible ont besoin de "ramasser" du trafic sur les autres pays, mais une dérégulation totale pourrait être dangereuse pour eux. La compagnie néerlandaise a donc elle aussi besoin d'une dérégulation à l'entrée et comme les autres elle voit sa régulation se faire dans un cadre bilatéral. Ce qu'elle espère c'est que ce cadre bilatéral lui donne suffisamment de souplesse et de marge de liberté. Le discours néerlandais sur la compétition doit donc se comprendre à l'intérieur d'un cadre régulé et vise non le concept de régulation mais le contenu de cette régulation. Enfin, mis à part la Communauté

Européenne et les transporteurs indépendants, très peu d'acteurs sont favorables à une supra-nationalité de la régulation. Le danger pour les uns est de voir s'échapper le lien privilégié qui existe entre eux et les autorités publiques de leur pays d'origine, pour les autres il est de voir réduire leur marge de négociation.

Le véritable débat se situe en fait essentiellement au niveau du contenu de la régulation car c'est là qu'apparaissent les différences entre pays. La régulation de l'entrée met en lumière des désaccords entre ceux qui veulent réguler étroitement les capacités, les fréquences, les routes, le nombre de compagnies, les droits de trafic, et ceux qui pensent que si les routes doivent continuer à être régulées, les capacités, les fréquences et les droits de trafic doivent faire l'objet de beaucoup plus de souplesse. Or en demandant une régulation bilatérale au niveau des Etats, les compagnies remettent à ces Etats la capacité d'agir sur la compétition par l'introduction de nouveaux concurrents. Nous retrouvons là un argument théorique, à savoir que par le biais des facilités d'entrée accordées à des concurrents, il est toujours possible de remettre en cause une structure de monopole ou d'oligopole. En revanche, il est plus difficile d'effectuer un inventaire précis des stratégies possibles, en matière de régulation de prix. Il semble se dégager cependant l'idée que certaines des compagnies préféreraient que l'entrée une fois régulée, la structure des prix puisse être fixée au sein d'un cartel constitué par les compagnies ayant accès au marché ; d'autres par contre préfèrent que la régulation s'étende au moins en partie aux prix. La demande qui existe pour la fixation des tarifs à l'intérieur des accords bilatéraux, la pression qui se manifeste pour un contrôle sévère des prix au niveau des inter et des intra-linings, constituent un signe que si le cartel ne joue pas correctement son rôle, il apparaîtra une demande de régulation également sur les prix. Ce problème de prix constitue pour

les Pays-Bas une question particulièrement délicate. Pour tout ce qui est intra et inter-lining, ils ont besoin de réaliser des accords de prix ; une régulation trop stricte dans ce cas les gênerait, mais ils ont également besoin d'un contrôle de prix de façon à limiter une compétition sur les prix qui serait pour eux néfaste.

Les arguments évoqués par les demandeurs de régulation concernent, nous l'avons vu, l'incertitude, la nécessité de stabilité des services, le montant des investissements réalisés et leur durée d'amortissement. Ils concernent également le fait que des entrées prématurées et trop rapides pourraient, sur un marché qui souffre déjà de sur-capacité, entraîner des pertes globales d'efficacité préjudiciables en définitive tant aux consommateurs qu'aux producteurs. A ce sujet, certaines compagnies font remarquer que, dans un premier temps, des transporteurs travaillant sur la base du coût marginal et offrant des services sur des marchés spécifiques peuvent proposer de bas prix afin de justifier une éventuelle entrée sur les marchés. Mais à terme, au fur et à mesure de l'expansion de leurs opérations et de l'accroissement de leur régularité, ces compagnies seront soumises aux mêmes problèmes comme les autres et auront des comportements similaires. Enfin, deux arguments reviennent également souvent, celui de la qualité et de l'image du transport aérien considérés comme une externalité qu'il ne serait pas normal de faire partager sans contrepartie aux niveaux entrants, et un argument de service public.

c) L'offre de régulation :

Elle provient d'une part des Etats et d'autre part de la C.E.E.. Il existe de la part des Etats une offre de régulation, offre qui ne recouvre pas intégralement la demande des compagnies (et c'est un problème) car les Etats entendent conserver la possibilité d'accroître, quant ils le jugent désirable, la compétition sur le marché. L'analyste notera toutefois combien l'offreur demeure lié au demandeur par une relation ambiguë que la "Capture theory" et les

formes même d'organisation interne des offreurs (de l'administration d'Etat) et des demandeurs (des compagnies) expliquent largement.

La Communauté Economique Européenne peut être également considérée comme un offreur de régulation mais à un niveau européen. Il existe un débat qui pour l'instant est amorcé et qui méritera certainement de plus amples développements. Si l'on prend les pays deux à deux (comme le fait un accord bilatéral), le degré de compétition demeure limité par la dimension des marchés d'une part, et par la taille minimale des compagnies d'autre part. Une concurrence au niveau européen (et non pas seulement dans le cadre d'accords bilatéraux) pourrait, selon certains, être bénéfique. Mais elle soulève le problème de l'espace aérien européen et celui du nombre optimal des compagnies sur cet espace, dans la mesure où il n'est pas sûr qu'il pourrait subsister autant de compagnies qu'aujourd'hui.

Le sujet de la régulation du transport aérien international en Europe est donc loin d'être clos. Il semble raisonnable de considérer la période actuelle comme transitoire et pouvant déboucher sur plusieurs solutions. En tout état de cause, le débat se situe non au niveau du concept même de régulation mais à celui du contenu et de la maîtrise de la régulation. Les contraintes économiques limitent le nombre de solutions possibles, mais loin de déboucher sur un état unique objectivement désirable, elles laissent un champ considérable aux intérêts spécifiques et aux stratégies des acteurs concernés.

La rencontre entre l'offre et la demande de régulation, l'existence d'un marché de la régulation, demeurent à ce stade de la recherche une expression métaphorique, un phénomène régi par des mécanismes encore inconnus dans le détail. Car dans le domaine du transport aérien international, l'ensemble des processus et des lieux constitue un système d'une complexité déroutante, à trois niveaux au moins auxquels se passent simultanément des relations, des échanges et des interdépendances : entre l'Etat et les compagnies du pays considéré, entre Etats (et entre compagnies de pays différents), au niveau continental ou mondial (par l'I.A.T.A). C'est ce système fait de contraintes économiques, de stratégies politiques et d'acteurs à rationalité limitée, qu'il importerait maintenant d'analyser.

## B I B L I O G R A P H I E

Les titres présentés ci-dessous sont une sélection portant sur le transport aérien et sa régulation, sélection de publications récentes accessibles au public sous la forme d'ouvrages, d'articles de revues professionnelles, de rapports ou de thèses.

1. ANALYSE ECONOMIQUE APPLIQUEE

AIRLINE DEREGULATION ACT OF 1978. P.L. 95-507, 92 Stat. 1705 (1978).

CARLIN, A. and PARK, R. "Marginal Cost Pricing of Airport Runway Capacity". *The American Economic Review*, Vol. 60 No. 3 (June 1970), pp. 310-19.

CARLTON, D.W., LANDES, W.M., and POSNER, R.A. "Public Policy toward Airline Mergers : A Case Study". Unpublished Report No. 79-13, *University of Chicago Center for Mathematical Studies in Economics and Business*, 1979.

CARLTON, R.W., LANDES, W.S. and POSNER, R.S. "Benefits and Costs of Airline Mergers : A Case Study". *The Bell Journal of Economics*, Spring, 1980.

CAVES, R.E. "Air Transport and Its Regulators". Cambridge, Mass. : *Harvard University Press*, 1962.

DE VANY, A.S. "The Effect of Price and Entry Regulation on Airline Output, Capacity, and Efficiency." *The Bell Journal of Economics*, Vol. 5, No. 1 (Spring 1975), pp. 327-345.

—————"Mathematical Theory of the Airline Firm", in D.A. Clegg, R.A. Bird, and P.R.J. Prasad, eds., *A Computerized Systems Planning Process for Airports and Harbors of the State of Hawaii*, 1, Santa Barbara, July 1968, Appendix B-5.

—————"The Revealed Value of Time in Air Travel". *Review of Economics and Statistics*, Vol. 66, No. 1 (February 1974).

—————"The Effect of Price and Entry Regulation on Airline Output, Capacity, and Efficiency." *The Bell Journal of Economics*, Spring, 1975.

DOUGLAS, G.W. and MILLER, J.C., III *Economic Regulation of Domestic Air Transport ; Theory and Policy* . Washington, D.C. : The Brookings Institution, June 1973.

—————"Quality Competition, Industry Equilibrium, and Efficiency in the Price-Constrained Airline Market". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 4 (September 1974), pp. 657-669.

EADS, G.C. "Competition in the Domestic Trunk Airline Industry ; Too Much or Too Little ?" in A. Phillips, ed *Promoting Competition in Regulated Markets*, Washington : The Brookings Institution, 1975, pp. 13-54.

—————"Airline Capacity and Limitation Controls : Public Vice or Public Virtue ?" *The American Economic Review*, 2, May 1974.

- EADS, G., NERLOVE, M. and RADUCHEL, W. "A Long-Run Cost Function for the Local Service Airline Industry". *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 51, No. 3 (August 1969), pp. 258-70.
- RUHAN, W.E., Jr. *The fight for Competitive Advantage : A Study of the United States Domestic Trunk Air Carriers*. Boston, 1972.
- GLUMACK, A. "The Airport Deregulation Squeeze in International Air Transportation", *Conference on Deregulation*, February 1980.
- GORDON, R.J. "Airline Costs and Managerial Efficiency", in National Bureau of Economic Research, *Transportation Economics* (17), pp. 61-94.
- JORDON, W.A. *Airline Regulation in America*. Baltimore, Md : Johns Hopkins University Press, 1970.
- "Review of Economic Regulation of Domestic Air Transport, by G.W. Douglas and J.C. Miller. *Journal of Political Economy*, Vol. 84, No. 1 (February 1976), pp. 185-188.
- KEELER, T.E. "Airport Costs and Congestion". *American Economist*, Vol. 14, No. 1 (Spring 1970), pp. 47-53.
- "Airline Regulation", *The Bell Journal of Economics*, Autumn 1974.
- MILLER, R.E. *Domestic Airline Efficiency - An Application of Linear Programming*. Cambridge ; The M.I.T. Press, 1963.
- PANZAR, J.C. "Regulation, Service Quality, and Market Performance : A Model of Airline Rivalry". Memorandum 184, Center for Research in Economic Growth, Stanford University, January 1975.
- POSNER, R.A. *Antitrust Law ; An Economic Perspective*. Chicago. University of Chicago Press, 1976.
- PUGH, A. "Free Enterprise and US Controlled Competition in International Air Transportation", *Conference on Deregulation*. February 1980.
- SAVING, T.R. "Concentration Ratios and the Degree of Monopoly". *International Economic Review*, Vol. 11, No. 1 (February 1970).
- STRASZHEIM, M.R. *The International Airline Industry*. Washington, D.C. : The Brookings Institution, 1969.
- *Aircraft Operating Costs and Performance Report*. Washington, D.C. : U.S. Government Printing Office, Vol. 4 (August 1970).
- U.S. CIVIL AERONAUTICS BOARD. "Aircraft Operating Cost and Performance Report". Washington, D.C. : U.S. Government Printing Bureau, August 1969.



WOODBURY, J. "Economies of Scale in the Airline Industry : A Survey". Exhibit BPDA-DE, U.S. Civil Aeronautics, Docket No. 33136 (October 1978).

YANCE, J.V. "Nonprice Competition in Jet Aircraft Capacity". *Journal of Industrial Economics*, Vol. 21 (November 1972), pp. 55-71.

## 2. ECONOMIE GENERALE DU TRANSPORT AERIEN

BELOTTI, J. "Crise et Mutation du Transport Aérien", *Transports*, No. 206, Novembre 1975.

BELOTTI, J. "Economie du Transport Aérien", *Bibliographie*, édité par l'auteur, 18 bd de la Liberté, Paris, 1976.

BORNEMANN, H. "L'Industrie Aéronautique", *Bulletin ITA*, No. 7-8, 1979.

BREZES, F. "L'Economie des Transports Aériens de Voyageurs" dans "Les Transports en 1975", publié par le Comité de liaison des transports et de la manutention, Paris, suite au séminaire d'actualisation des connaissances du transport de 1976.

DESMAS, G. "Echanges de Vue sur le Bilan Economique et Social de l'Aviation Civile", 7e colloque international de ITA, mai 1978, Bulletin de l'OACI, juillet 1977.

GERMON, S. "Facteur Explicatifs de l'Evolution du frêt Aérien. Thème d'Economie Appliquée", Université de Paris IX, Juillet 1981.

GUILLOT, J. *L'Economie du Transport Aérien, Lib. de droit et de jurisprudence*, Paris, 1970.

HAGRUP, K. *La Bataille du Transport Aérien*, Plon, Paris, 1977.

JODEAU, J. *Le Transport Aérien et les Economies Régionales, Etudes ITA*, Paris 1969.

JOSSE, P. *Aspects Economiques du Marché des Transports*, ed. Eyrolles, Paris 1977.

KRAEMER, W. "Transports Aériens et Contraintes Economiques : Lancement des Nouveaux Avions" *Transports*, No. 235, Septembre 1975.

MAPAIS, J., SIMI, F. "L'Aviation Commerciale", QSJ, 1970.

STRASZHEIM, M. *Researching the Role of Transportation in Regional Development*, Land, Econ., Madison,

Conférence internationale de Montréal, Avril 1977. *Bulletin de l'OACI*, Juillet 1977.

- Application des tarifs.
- Politiques concernant le transport aérien international non régulier.
- Règlementation de la capacité des services de transport aérien international.
- Mécanisme d'établissement des tarifs aériens internationaux.

### 3. CADRE JURIDIQUE ET INSTITUTIONNEL

CARTOU, L. "Le Droit Aérien" QSJ, 1969.

CHUANG, R. The IATA, a Case-study of a Quasi-governmental Organization, Leiden, 1972 (doct. thesis).

FOLLIOU, M. Le Transport Aérien International : Evolution et Perspective, Lib. de droit et de jurisprudence, Paris, 1977.

————— "Les Orientations des Organismes Intergouvernementaux d'Aviation Civile" *Revue Française du Droit Aérien*, No. 3 juil/sept 1976.

————— "Régionalisme et Règlementation : des Perspectives pour l'Europe Occidentale", *Bulletin de ITA*, 15 Novembre 1976.

HEERE, W. International Bibliography of Air Law, Leiden, 1972.

MANIN, A. L'OACI : Autorité Mondiale de l'Air, Lib. de droit et de Jurisprudence, Paris, 1970.

RODIERE, R. Droit des Transports Terrestres et aériens, 2e ed. Dalloz 1977

SUNDBERG, J. "The Air Legislation of Nordic Countries", *Air Law*, No. 3, 1977.

Bibliothèque de l'association pour le développement de l'institut de formation universitaire et de recherches des transports aériens (ADIFURTA), sous la dir. de Weishaupt G., *Recueil des Accords Internationaux Relatifs au Droit Aérien*, 1977.

Institut de droit aérien et spatial de l'université de Montréal, "Le Transport Aérien International : Droit, Organisation et Principes Directeurs pour l'Avenir", Pedrone, Paris 1977. *Rapports du 25e anniversaire de l'IDAS*, Novembre 1976.

La Documentation Française, *Recueil Général des Traités (aériens) de la France*, Paris 1977.

#### 4. POLITIQUE DES TRANSPORTS AERIENS EN EUROPE

BIELLINI, N. "Politique des Transports : Recherche Introductive de Nouvelles Conceptualisations", *Econ. Soc.*, Avril-Mai 1975, No. 4-5.

de BOURSAC, V. "La Coopération Aérienne en Europe et le Rôle de l'IATA", *Transports*, No. 175, Octobre 1972.

BUXANT, P. "Les Liaisons Aériennes Régulières dans la CEE", *Inf. Géol.*, No. 5, 1977.

CARTOU, L. "Le Marché Commun et le Transport Aérien", *Transports*, No. 169, Janvier, 1972.

DESMAS, G. "Ruptures avec le passé et Nouvelles Stratégies Aéronautiques" *Bulletin ITA*, No. 44, 25 Décembre 1978.

ESPEROU, R. "Les Perspectives du Transport Aérien", 2e éd. Octobre 1978, CNAM, Institut de Recherche des Transports, Arcueil.

FOLLIOT, M. "L'Arrière-plan de l'Europe Aérienne Communautaire", *Transports*, No. 215, Septembre 1976.

FORESTIER, J. "Une Industrie Aéronautique Indépendante : Un Luxe pour l'Europe de Demain", *Transports*, No. 210, Mars 1976.

GORDON, S., de NEUVILLE, R. "Rationalization of the European Air Net", *Transportation Research*, No. 4, Aug. 1977, biblio.

GUILLOT, G. "Une Structure Tarifaire Périmée", *Bulletin ITA*, Nov. 1975.

GULDMAN, W. "Politique Européenne en Matière d'Aéronautique ?", *Bulletin ITA*, No. 20, Mai 1976.

HAMMARSKJÖLD, H. "Transport Aérien International : Concepts d'Hier, Crises d'Aujourd'hui", *Bulletin ITA*, No. 3, Oct. 1977.

HUMPHREYS, B. *The Economics and Development of the British Independent Airlines since 1945* (Ph. D. thesis) Leeds univ. 1974.

JOUFFROY, J.C. *Le Transport Aérien Français. Eléments pour une Politique* ; Ed. Jouffroy, 69, rue Barrault, Paris.

PLANCHAR, R. "La Concentration Européenne et les Transports Aériens", *Transports*, No. 169, Janv. 1972.

REDMAN, C. "L'Aviation Européenne en Question" La CEE va-t-elle assister sans réagir à l'effondrement de son industrie aéronautique ?" *30 Jours d'Europe*, No. 197, Déc. 1974.

SGHWARTZENBERG, R. "La Concurrence dans le Transport Aérien", Assemblée Européenne, document de travail, 1-724/79, 11.2.1980.

TUPINI, G. "Pourquoi une coopération des Entreprises de Transport Aérien au Niveau Européen est-elle souhaitable ?" *Bulletin ITA*, Mars 1975.

WESSBERGE, E. "L'Aviation Internationale Prise à ses Propres Pièges : Nouvelle Crise et Vieille Histoire", *Bulletin ITA*, Janvier 1975.

Colloque ITA "La Clientèle du Transport Aérien en 1980", 6e colloque international, (75) Paris, 1976.

Bulletin de la CEE, "L'Aéronautique Européenne Face à la Concurrence Américaine", Pbs écon., No. 1460 Février 1976.

Journée du 8 Juin 1979 ITA : Libre Concurrence ou Organisation du Marché pour le Transport Aérien ?

European Conference of Ministers of Transports. Seminar on the Interface between Air and Land Transports in Europe. E.C.M.T., Paris, 1980.

C.E.A.C. Rapport sur les Services Aériens Intra-européens. Doc No. 15, Paris, CEAC, 1978.

C.E.A.C. Rapport Provisoire sur les Tarifs Réguliers Intra-européens. Doc. No. 19, Paris, CEAC, 1979.

Civil Aviation Authority. *European Air Fares. A Discussion Document.* Londres, HMS, CAP 409, 1977.

Conseil de l'Europe, Assemblée Parlementaire. *Rapports sur les Tarifs Aériens.* Document No. 4183 et 4184, Strasbourg, 1979.