



Lettre Convergence

Libéralisation des télécoms
et de l'électricité :
quelles différences ?

A PROPOS DE BEARINGPOINT

Fort de 17 000 consultants dans 60 pays, BearingPoint est l'un des leaders mondiaux du conseil en management et en technologie. Avec plus de 900 professionnels, BearingPoint France conseille les plus grandes entreprises et administrations publiques. Nos services incluent le conseil stratégique et opérationnel, la mise en place d'ERP et le conseil en technologies de l'information.

Notre centre de recherche et de prospective, le BearingPoint Institute, analyse les tendances du marché et les enjeux majeurs pour nos clients. BearingPoint est coté au New York Stock Exchange (symbole : BE) et figure, pour la troisième année consécutive, parmi les leaders du classement des Most Admired Companies du magazine Fortune. Son siège international est situé à McLean, dans l'État de Virginie, aux Etats-Unis.

Si vous souhaitez faire découvrir cette publication à vos contacts, merci de renseigner la partie "contacts" du site : www.bearingpoint.fr

Les marchés des télécoms et de l'électricité ont tous deux été ouverts à la concurrence à la fin des années 1990 :

- Janvier 1998 pour les télécoms, sur les trois domaines marché mobile, téléphonie fixe et internet
- Progressivement de 1996 à 2007 pour l'électricité pour les parties production et commercialisation (juillet 2004 pour les marchés « Professionnels et Entreprise » et juillet 2007 pour les « Particuliers »).

Presque dix ans plus tard, le bilan de l'ouverture du marché des télécoms apparaît comme largement positif pour le consommateur final (le prix d'appel d'un poste fixe à un mobile est passé de 0,5 €/mn à 0,1 €/mn, tarifs compétitifs des offres Triple/Quadruple play avec un accès Internet Haut Débit pour 29,90€/mois...)

Le bilan de l'ouverture des marchés de l'électricité est loin d'être aussi positif :

- Sur le marché dérégulé : les prix ont augmenté de 48% depuis 2006 et de 75,6% entre 2001 et 2006
- Sur le marché régulé : les tarifs administrés n'ont pas évolué

cette année mais ont augmenté de 10,57% au cours des cinq dernières années.

La France se situe désormais au rang du 5^{ème} pays le plus cher d'Europe.

Pourquoi un même processus de libéralisation a-t-il entraîné une baisse des prix dans les télécoms et non dans le secteur de l'électricité ? Cette différence n'est-elle due qu'à l'augmentation du coût des matières premières ?

La réussite de la libéralisation du secteur des télécoms

Le succès de la libéralisation des télécoms repose sur l'adéquation du modèle théorique et de la réalité économique. On admet généralement que la concurrence sur un marché donné est le meilleur moyen d'en optimiser les coûts. Cependant, dans certains cas, le monopole peut constituer une meilleure solution : il s'agit des situations dites de « monopole naturel ».

Sur un secteur classique, les rendements sont d'abord croissants avec la taille de l'entreprise. Puis, il arrive un seuil où

QUELLES DIFFÉRENCES ?

cette taille constitue un handicap : les problèmes de gestion, de rigidité, de coûts de structure finissent par contrebalancer les économies d'échelle. La courbe des coûts moyens redevient croissante avec la taille. L'existence de plusieurs concurrents permet alors de faire baisser le coût moyen global du système.

Dans le cas des secteurs de monopole naturel, au contraire, les investissements sont tellement lourds par rapport aux frais variables que la courbe des coûts moyens en fonction de la taille de l'entreprise est toujours décroissante. Il n'y a pas de limite aux économies d'échelle.

De la sorte, l'apparition de nouveaux acteurs sur le marché ne peut que conduire à une augmentation du coût moyen global du secteur.

Mais cette situation peut varier dans le temps.

Tout d'abord, l'efficacité du monopole dépend de l'ampleur des économies d'échelles (Echelle d'Efficacité Minimale ou EEM) appréciée relativement au volume de son marché. Plus le marché est étendu, plus on est susceptible d'atteindre le point où les désavantages de la taille compenseront les

économies d'échelle. Une variation du volume de marché peut donc remettre en cause le coefficient d'efficacité du monopole.

D'autre part, les progrès techniques sont susceptibles de changer le rapport coûts fixes / coûts variables. Une nouvelle technologie peut permettre de produire un service identique avec moins de coûts fixes, ce qui réduit l'avantage relatif des économies d'échelle et favorise l'arrivée de nouveaux entrants.

Selon cette double logique, les bouleversements récents du secteur des télécoms ont remis en question les conditions d'efficacité du modèle de monopole.

- D'une part, côté demande, le volume et la surface du marché ont été accrus par les progrès technologiques qui ont permis une démultiplication des contenus et des réseaux interconnectés. Les exploitants de réseau bénéficient donc aujourd'hui d'une surface de marché internationale et d'une demande étendue à de multiples services (ex. accès internet et TV en plus des communications interpersonnelles). Le coefficient d'efficacité du monopole s'en trouve réduit d'autant.

QUELLES DIFFÉRENCES ?

- D'autre part, côté offre, les progrès technologiques ont permis une augmentation de la vitesse de transmission et des capacités des réseaux. Le coût moyen du service s'en est trouvé considérablement réduit, diminuant ainsi les avantages des économies d'échelle et permettant l'arrivée de nouveaux entrants.

Le législateur, en libéralisant le secteur n'a fait que constater ce changement de situation et l'ouverture à la concurrence a permis de faire baisser les coûts du système et donc les prix.

Les difficultés d'application de la recette au marché de l'électricité

Des coûts de transaction élevés

Fort de l'expérience des télécoms et en se fondant sur la même base théorique, on a pu attendre de la libéralisation du marché de l'électricité les mêmes résultats de gains d'efficacité, de baisse des coûts et donc de baisse des prix.

Pourtant le marché de l'électricité présente des spécificités qui ont rendu la mise en compétition contre productive.

Tout d'abord, la chaîne de valeur du marché de l'électricité

est plus complexe que celle des télécoms. Elle présente quatre segments :

- La production
- Le transport
- La distribution
- La commercialisation.

L'acheminement (distribution et transport) n'ayant pas connu les mêmes évolutions technologiques que dans les télécoms, n'a pas pu être soustrait au monopole naturel.

Aussi, pour pouvoir procéder à la libéralisation du secteur, il a été nécessaire de procéder à sa désintégration verticale.

Théoriquement, une telle désintégration est souhaitable lorsque les coûts de transaction du marché sont inférieurs à ceux de la gestion interne.

Or il apparaît clairement que l'électricité n'est pas dans ce cas de figure :

- Le bien est très spécifique et il n'existe pas aujourd'hui sur le marché suffisamment d'offres et d'acheteurs pour en garantir la liquidité
- Les échanges d'information entre les acteurs sont nombreux

QUELLES DIFFÉRENCES ?

(échange de millions de données de comptage pour mesurer la consommation) et coûteux à organiser

- Le besoin de coordination est tel qu'un organisme de coordination indépendant a dû être mis en place.

La désintégration a donc un coût non négligeable, qu'il faudra bien retrouver au final dans le coût du produit livré.

Un fonctionnement concurrentiel peu adapté au segment de la production

La libéralisation du secteur de la production se fonde sur l'idée que les évolutions technologiques devaient permettre de diminuer les coûts d'investissements et donc les avantages dus aux économies d'échelle (nouvelle génération de centrales moins coûteuses, telles que les Turbines Gaz Vapeur, et les cogénérations).

Mais le marché de l'électricité n'est pas homogène suivant les moments de la journée.

En simplifiant, on peut distinguer période creuse, correspondant à la consommation de base et période de pointe correspondant aux pics de consommation.

Les nouvelles centrales à faibles coûts fixes sont utilisées en période de pointe où elles sont les plus compétitives.

Par contre, en période creuse, lorsque les coûts fixes sont répartis sur un nombre d'heures de production élevé, les centrales fournissant la base (nucléaire, hydro-électrique) demeurent les plus compétitives.

La concurrence n'existe donc en fait que sur les périodes de pointe.

En outre, le prix du marché se fixe sur le prix de la dernière centrale appelée, soit la plus chère, mais il est le même à un instant donné pour tous les opérateurs.

Ainsi, en période de pointe, les centrales fournissant la base sont rémunérées bien au-delà de leur coût marginal. Le producteur qui les opère bénéficie donc d'une rente de situation qui l'avantage par rapport au nouvel entrant qui ne posséderait que des centrales à faibles coûts fixes

Côté offre, l'avantage conféré par les économies d'échelle est donc loin d'avoir disparu.

Côté demande, il n'y a pas eu sur le secteur de l'électricité comme sur celui des télécoms une explosion du marché

QUELLES DIFFÉRENCES ?

permettant de relativiser le coefficient d'efficacité du monopole.

Le contenu transporté n'a pas changé et n'a donc pas permis de démultiplier le marché. Les interconnexions entre les réseaux sont toujours difficiles de sorte que l'on est encore en présence de marchés, pour l'essentiel de dimension nationale. En outre, les objectifs de maîtrise de la consommation d'énergie s'imposent aux acteurs et vont à l'encontre d'un accroissement du marché.

Il est donc permis de penser que le secteur de la production d'électricité, contrairement à celui des télécoms n'est pas entré, aujourd'hui, dans une configuration qui aurait réduit les conditions d'efficacité du monopole.

Le remplacement du monopole par un modèle concurrentiel a probablement diminué l'efficacité globale du système, et donc renchérit ses coûts.

Des dysfonctionnements contre productifs au jeu du marché

Parallèlement, compte tenu des caractéristiques propres de l'électricité, la mise en concurrence n'a pas eu les effets vertueux escomptés car elle s'accompagne presque toujours d'un

exercice de pouvoir de marché qui en annule les effets positifs.

Les spécificités du marché sont connues :

- Inélasticité de la demande au prix, du fait d'une absence de liaison entre les consommateurs et les prix de marché
- Impossibilité du stockage qui multiplie de facto le nombre des marchés en fonction des moments de la journée
- Congestions aux interconnexions qui segmentent les marchés en zones géographiques
- Contrainte des capacités de production qui empêche les producteurs, en situation de pointe, de réagir aux signaux de prix.

L'ensemble de ces caractéristiques, que l'on ne connaît pas dans les Télécoms fait qu'un acteur, même petit, peut facilement acquérir un pouvoir de marché : à une heure donnée, sur une zone géographique donnée, c'est le dernier à disposer de capacité disponible qui fixe le prix.

Ainsi, lors de la crise Californienne de 2000-2001, il a été montré que 60% de la valeur des échanges effectués sur le marché de gros relevait en fait d'exercice de pouvoir de marché, soit un surcoût pour le consommateur d'environ 4,5 Milliards de Dollars.

QUELLES DIFFÉRENCES ?

Outre ce surcoût direct, le pouvoir de marché, en faussant la libre fixation des prix conduit à moyen terme à une mauvaise allocation des ressources productives en favorisant artificiellement des moyens de production chers.

Il induit donc une hausse des coûts globaux de l'outil de production et donc des coûts pour le consommateur final.

Des solutions nécessairement Européennes

Au-delà de l'augmentation du prix des matières premières, l'augmentation du prix de l'électricité est donc également due à des raisons structurelles provenant du nouveau type de gestion de ce marché.

Le retour à une situation d'optimum économique passerait par la mise en place d'une véritable politique européenne visant à promouvoir les mesures et initiatives susceptibles de réaliser les avantages d'un marché concurrentiel :

- Former un vaste marché européen grâce au développement des interconnexions
- Encourager l'élasticité de la demande grâce aux nouvelles technologies permettant de communiquer la consommation en temps réel

- Encourager le développement de l'offre
- Encourager le développement du stockage virtuel grâce aux capacités d'effacement.

Autant d'orientations qui nécessitent une coordination européenne accrue.

Henri Tchong, Vincent Escoffier, Bopha Sok