

THEORIE DES PRIX DANS LES LIGNES REGULIERES MARITIMES ET AERIENNES

Discours prononcé par Monsieur Yves DUBE,
Vice Président à la recherche,
Commission canadienne des transports

Nota: Les opinions exprimées dans cet exposé ne reflètent pas nécessairement celles de la Commission canadienne des transports.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier les membres du personnel de la Direction de la recherche de la Commission canadienne des transports pour l'aide et la collaboration précieuses qu'ils m'ont apportées au cours de la préparation de ce document.

Je remercie tout particulièrement H. KURASAWA pour la coordination des travaux de recherche nécessaires et pour la rédaction de l'ébauche. Je dois également beaucoup à mes collègues, MM. G. HARITON, B.F. KELSO, A. RAY, J. GIBBERD et J. FAIVRE dont les suggestions et les commentaires judicieux m'ont été très utiles pour l'élaboration de cet exposé.

INTRODUCTION

Au cours des dernières années, la théorie économique en matière de comportement du producteur et de l'organisation industrielle a fait des progrès importants. Cette évolution a été rendue possible grâce à la reconsidération des différentes hypothèses et de raisonnements traditionnels sous-jacents à cette théorie, afin d'y incorporer certaines réalités ignorées jusqu'alors. Les récents développements de cette théorie sont connus dans la littérature sous le nom de "Theory of Contestable Markets" ou, si l'on veut, la "Théorie des Marchés Disputables". Cette théorie, qui se veut un nouvel instrument d'analyse, vise avant tout à expliquer le comportement du producteur. Il n'y est pas question de concepts fondamentaux nouveaux ou de techniques totalement innovatrices. Cette nouvelle théorie s'attarde au comportement des producteurs opérant une entreprise à produits multiples et à sa réaction face à la concurrence. C'est d'ailleurs cette multiplicité de produits de la firme et son comportement devant la concurrence dite latente qui donnent à cette théorie son caractère novateur. La concurrence latente constitue une source de préoccupation pour l'entrepreneur car elle a des conséquences sur l'utilisation de la capacité productive de son entreprise. La nouvelle théorie tente donc eu égard aux différents produits qu'elles peuvent mettre sur le marché, d'analyser le comportement des entreprises à l'égard des caractéristiques du coût de production de divers produits et de la formation des prix en essayant de rendre compte d'une façon plus réaliste de leur comportement et de leur stratégie.

Le texte qui suit se divise en deux parties. Dans une première, on présente les caractéristiques du transport maritime de lignes régulières afin d'expliquer l'incapacité de la théorie économique traditionnelle à décrire adéquatement le processus de formation de prix dans cette industrie et les conséquences pour le consommateur comme pour le producteur. Ensuite, on expose la théorie des marchés disputables en essayant de faire état de son potentiel analytique pour le transport maritime de lignes régulières. Pour ce faire, une étude récente faite par le Professeur DAVIES de l'Université ACADIA, en Nouvelle-Ecosse pour le compte de notre Direction de la Recherche sert de source principale.

CARACTERISTIQUES ECONOMIQUES DU TRANSPORT MARITIME DES LIGNES REGULIERES

Les lignes régulières, comme nous le savons tous, se spécialisent dans la prestation de services de transport à horaire fixe sur des routes commerciales déterminées et acheminent une grande variété de types et de tailles de cargaisons. Les lignes régulières se distinguent principalement par le fait que leurs services de transport à horaire régulier sont, en grande partie, offerts par des associations de transporteurs appelées conférences maritimes. Ces conférences maritimes sont constituées sur la base d'une entente volontaire touchant un certain nombre de modalités d'exploitation. Leur objectif principal est de contrôler la concurrence entre les compagnies membres. A cette fin, elles établissent une tarification commune, coordonnent et répartissent les horaires de navigation et les ports d'escale. Parfois, elles organisent une mise en commun des cargaisons ou des recettes ou des deux à la fois. Elles constituent donc un cartel.

La structure de cartel de l'industrie des lignes régulières maritimes, combinée au rôle important que cette industrie joue dans le transport international du commerce des marchandises a toujours préoccupé les expéditeurs et a contribué au fil des ans, à attirer l'attention soutenue des pouvoirs publics et des spécialistes du transport tant du monde académique que de celui des affaires. En effet, nombre de Commissions royales d'enquêtes, d'audiences du Congrès, de conférences publiques de toutes sortes et une abondante littérature spécialisée ont porté sur l'examen des méthodes d'établissement des prix en usage courant dans les conférences maritimes, sur leur organisation industrielle et sur les politiques nationales qui devraient leur être appliquées.

Pourtant, ces divers efforts, parfois très coûteux, n'ont jamais réussi à expliquer, à la satisfaction de tous, les méthodes d'établissement des tarifs des lignes régulières. L'utilisation de la théorie traditionnelle a plutôt entraîné la polarisation des opinions; d'un côté, ceux qui considèrent les conférences maritimes comme de vrais monopoles qui, par conséquent sont néfastes, et de l'autre, ceux pour qui ces conférences sont des organisations équilibrées dont le comportement corporatif est surtout dicté par le besoin de réagir à la concurrence. Jusqu'à tout récemment, c'est plutôt autour de la première de ces deux positions, à savoir celle voulant que les conférences soient de vrais monopoles, que s'est articulée la pensée conventionnelle du grand public et la pensée officielle des gouvernements. C'est pourquoi la plupart des raisonnements relatifs à la fixation des prix des services de lignes se sont échafaudés à partir du modèle orthodoxe du cartel.

La bipolarisation des opinions est principalement dûe à deux importantes caractéristiques des activités des lignes régulières. Premièrement, l'industrie du transport maritime de ligne est non seulement une industrie complexe, mais plus encore, le fonctionnement actuel de l'autoréglementation du système des conférences varie d'une conférence à l'autre. Ces variations sont dûes aux pratiques spécifiques des diverses conférences, dans leur manière de conduire leurs affaires en tenant compte du contexte opérationnel particulier dans lequel elles se trouvent. En effet, les marchés des services de lignes régulières ne sont pas homogènes; il existe de nombreux types d'accord,

différentes formes d'association et différents degrés de coordination entre les compagnies membres. Deuxièmement, les outils analytiques à la disposition des économistes semblent faire défaut ou se révèlent peu efficaces lorsqu'il s'agit d'analyser précisément ou de fournir une explication satisfaisante de la fixation des prix au sein des conférences, plus particulièrement lorsque l'on reconnaît que les services de ligne sont une industrie à produits multiples, c'est à dire offrant différents types de services, de routes et de traitements des marchandises, avec un nombre donné de navires.

LA THEORIE TRADITIONNELLE

L'intense concurrence et l'instabilité chronique avec laquelle les services de ligne régulière se sont vus confrontés au début du 19^e siècle ont fourni l'impulsion nécessaire à la création des conférences maritimes. Ces conférences avaient pour but de prendre conjointement des mesures pour rétablir et assurer une certaine stabilité dans le secteur du transport maritime de ligne. Bien que l'objectif premier des armateurs indépendants, en se liguant ainsi, semble avoir été de se prémunir contre les pertes, le moyen qu'ils ont choisi, c'est à dire la formation de cartels, a donné l'impression à certains observateurs que les conférences étaient maintenant investies de pouvoirs trop considérables et de nature à réduire sensiblement sinon à éliminer la concurrence. Non seulement la cartellisation ne laissait que peu de possibilités de contrôle sur leur pouvoir discrétionnaire de fixer les prix, mais en plus elle les protégeait contre la menace de nouveaux concurrents en érigeant d'importantes barrières à l'entrée.

Dans ces conditions, le modèle traditionnel démontrerait que les conférences chercheraient normalement à réaliser un profit monopolistique et donc anormalement élevé, que la production baisserait, que les prix monteraient. A l'encontre de cette position, différentes études, dont le rapport Rochdale, ont établi que la rentabilité de l'industrie du transport maritime de ligne était plutôt faible. De cette faible rentabilité des lignes régulières, on peut donc déduire qu'il doit exister dans le domaine du transport maritime certaines conditions d'exploitation et de comportement qui font que les conclusions auxquelles en arrive la théorie traditionnelle ne peuvent se réaliser.

Les arguments qui ont été avancés pour expliquer cette anomalie peuvent se regrouper sous quatre chefs: 1) le manque d'efficacité et de discipline interne des cartels qui se traduit par des coûts et des tarifs excessifs et par un surplus de capacité; 2) une montée continue des taux de fret entraînée par une poussée des coûts, montée qui est alimentée par la concurrence due aux services, (explication principalement défendue par J.M. DEVANNEY); 3) le financement croisé entre les cargaisons à haut tarif et celles à bas tarif, (argument soutenu par S.G. STURMEY, E.T. LAING et J.O. JANSSON); et 4) la maximisation des ventes ou des recettes plutôt que la maximisation du profit (T. HEAVER).

La théorie traditionnelle et les différentes modalités ainsi introduites menaient à la conclusion que les chargeurs étaient collectivement pénalisés par une tarification trop élevée, que l'inefficacité de l'exploitation était inhérente au système, qu'il n'y avait pas d'incitation à innover pour réduire les coûts, que les ressources étaient mal réparties en raison du financement croisé entre les différentes classes tarifaires et que le système des conférences générait en même temps qu'il perpétuait les imperfections du marché. Il fallait, en conséquence, concevoir une certaine forme d'intervention gouvernementale qui créerait un milieu favorable à la concurrence libre et ouverte dans le secteur du transport maritime de ligne et qui atténuerait et même éliminerait les défauts intrinsèques du système de conférences.

LIMITES DE LA THEORIE TRADITIONNELLE

Cette sagesse conventionnelle a été sérieusement remise en cause par la parution de travaux démontrant que la sagesse conventionnelle comporte des erreurs intrinsèques de logique et des hypothèses qui ne correspondent nullement avec les faits et, surtout, ne tient pas compte du caractère unique de l'industrie du transport maritime de ligne.

Le modèle traditionnel postule donc que les conférences sont de nature monopolistique et qu'elles cherchent à maximiser leurs profits. Or, les données empiriques démontrent qu'en général la demande pour les services de lignes tend à être inélastique. Une firme en position de monopole ou de cartel ne peut maximiser ses profits si elle se trouve sur la partie inélastique de sa courbe de demande.

Comme le fait observer le Professeur DAVIES, la théorie traditionnelle repose sur trois hypothèses irréconciliables, à savoir :

- (i) les conférences sont des monopoles ;
- (ii) les conférences cherchent à maximiser leurs profits ;
- (iii) la demande pour les services de ligne est inélastique.

Les résultats empiriques laissent supposer que (iii) est vrai. Il s'ensuit que (i) ou (ii) ne peuvent être vrais. Si les conférences peuvent maximiser leurs profits, elles ne sont pas de véritables monopoles ou si elles sont des monopoles, elles ne cherchent véritablement pas à maximiser leurs profits.

Mieux vaut encore réexaminer les trois hypothèses pour voir si elles sont vraisemblables. L'élasticité de la demande peut être supérieure à l'unité et les conférences ne se comportent peut être pas en monopoles conformes au modèle. Par exemple, les analyses du transport maritime de ligne partent souvent de l'hypothèse qu'il y a d'importantes barrières à l'entrée. Ces barrières prennent la forme de coûts en capital élevés, d'économies d'échelle, d'une capacité excédentaire, de prix artificiellement bas (dumping) et de différentes ententes de tarification avec les chargeurs, comme les ristournes de fidélité. Cependant, l'histoire de l'industrie maritime semble démontrer que dans le secteur des lignes régulières, les coûts d'entrée et de sortie sont relativement peu élevés. Ceci contredit l'hypothèse selon laquelle il n'y a pas de menace de concurrence dans les marchés des lignes régulières. Cette hypothèse semble constituer une des plus importantes faiblesses de la théorie traditionnelle.

Il existe d'autres facteurs qui, eux non plus, ne cadrent pas avec la théorie conventionnelle et ceux-ci touchent directement la concurrence et indirectement l'élasticité de la demande pour les services des conférences prises une à une. Prenons par exemple le transport par conteneur. Les lignes régulières subissent aujourd'hui une concurrence très vive provenant de diverses sources. De nouveaux types de navires, les néo-vraquiers peuvent transporter, à contrat, d'importantes cargaisons dont elles se font même une spécificité, i.e. automobiles, produits chimiques, produits forestiers, concentrés de minerai. Le tramping représente une source de concurrence particulièrement forte dans le domaine des cargaisons à faible valeur unitaire et à tarifs peu élevés. Le transport terrestre combiné au transport maritime, grâce à l'intermodalité ferroviaire-maritime ou camionnage-maritime et les ponts terrestres sur de courtes ou de longues distances, offre de meilleurs avantages aujourd'hui qu'autrefois. L'avion est devenu un concurrent sérieux pour les chargements à haute valeur unitaire ou sensibles aux temps de livraison. Les tarifs entre deux points peuvent être affectés par la présence de producteurs situés hors-ligne. Des produits intérieurs peuvent se substituer à des produits d'importation. Ces divers facteurs ont pour effet de modifier l'environnement dans lequel les conférences doivent opérer et en particulier modifier l'élasticité de la demande à laquelle chacun des membres doit faire face. Il est inévitable que leur comportement s'en trouve considérablement affecté.

En outre, les conférences font face à des conseils de chargeurs qui exercent leur vigilance.

La notion de maximisation des profits en est une qui dans un contexte réel doit elle-même être réexaminée. La grande entreprise à produits multiples, souvent établie depuis longtemps, peut simplement poursuivre l'objectif de maintenir sa position relative sur le marché ou protéger ses investissements ou s'ajuster au changement technologique ou tout autre objectif semblable sans viser à la maximisation de ses profits comme tel, du moins à court terme. Les objectifs poursuivis semblent le plus souvent être en réaction ou relatifs aux actions de concurrents présents ou futurs. Les conférences sont dans cette position. La théorie des marchés disputables cherche à définir plus précisément la stratégie des conférences vis-à-vis de leurs concurrents potentiels en leur prêtant une stratégie particulière quant à leur politique des prix.

Bref, la théorie traditionnelle s'appuie sur des hypothèses non-vérifiées dans le contexte de l'industrie du transport maritime de ligne. Elle n'est donc pas en mesure d'expliquer une grande partie des comportements observés en ce qui concerne l'établissement des prix dans le cadre du marché réel.

En outre, la théorie traditionnelle tend à ignorer que la structure industrielle a un impact sur les coûts et peut aider à réaliser des économies d'échelle (economies of scale) ou de diversification (economies of scope). La réalisation de telles économies est primordiale si l'on veut améliorer le rendement industriel et le bien-être de la société en général. Les politiques publiques conventionnelles qui visent à affaiblir et à éliminer le système des conférences maritimes ne peuvent garantir que ces objectifs de rendement et de bien-être seront atteints.

Cependant, il semble que la théorie traditionnelle puisse servir à fournir certaines indications sur ce qui pourrait se produire dans les échanges commerciaux soumis à des systèmes de réservation des cargaisons comme les partages bilatéraux ou les partages selon les modalités du Code de Conduite de la CNUCED.

AUTRES APPROCHES

Comme je viens de l'indiquer, les travaux de recherche récents tendent à faire état d'un sentiment d'insatisfaction envers la théorie traditionnelle. Mais ce même sentiment s'est manifesté tout au long de l'histoire des conférences maritimes et a été partagé par certains théoriciens et porte-paroles gouvernementaux qui ont soutenu que le modèle néo-classique d'établissement des prix dans un monopole n'était pas satisfaisant, compte tenu du caractère unique de l'industrie du transport maritime de ligne. Malheureusement, les politiques publiques ont été le plus souvent basées sur cette théorie traditionnelle. Ceci a été particulièrement le cas aux Etats-Unis et au Canada.

Comme le démontrent bien quatre documents produits depuis le début du siècle sur les lignes maritimes régulières, notamment le rapport britannique de la Commission Royale d'Enquête sur les conférences maritimes de 1909 intitulé "Shipping Rings", le rapport américain Alexander de 1914, l'ouvrage de Daniel MARX intitulé "International Shipping Cartels" de 1953, et le rapport britannique de Rochdale en 1970, les arguments traditionnels invoqués à l'appui du système des conférences reposent essentiellement sur la notion de "mal nécessaire". Ces quatre rapports affirment que le système de conférence est indésirable, qu'il peut exploiter les consommateurs. Mais, en même temps, on soutient que le système est nécessaire puisqu'il est la seule organisation viable pouvant fournir des services réguliers à des taux stables dans un contexte de conditions économiques changeantes ou imprévisibles, que cette stabilité contribue au développement sain du transport maritime et des flottes nationales et qu'il sert favorablement les intérêts nationaux.

La libre concurrence ou une trop forte réglementation gouvernementale ne saurait augmenter l'efficacité des services de ligne. La libre concurrence générerait l'instabilité au niveau des services et des taux de fret, ce qui compromettrait la viabilité des flottes nationales et le développement du commerce. Quant à l'imposition de contrôles gouvernementaux, elle est perçue, sauf aux Etats-Unis d'Amérique, comme un prélude à la prolifération de règlements nationaux lesquels entraîneraient nécessairement des conflits de juridiction et créeraient une situation tout à fait insoutenable dans une activité internationale de taille comme le transport maritime.

Les motifs traditionnels invoqués à l'appui du système des conférences maritimes donnent habituellement naissance à des politiques qui permettent aux conférences de continuer à fonctionner, mais sous le contrôle de certains mécanismes officiels visant à contenir leur pouvoir monopolisateur. Par mécanisme officiel, j'entends un code pertinent de comportement commercial équitable, l'incitation à créer des conseils de chargeurs et, aux Etats-Unis, une réglementation gouvernementale et des lois anti-trusts.

THEORIE DES MARCHES DISPUTABLES

Ayant démontré que la théorie traditionnelle ne peut pas rendre compte de façon satisfaisante du comportement économique de l'industrie du transport maritime de ligne régulière, il faut viser au développement de théories alternatives. La théorie des marchés disputables constitue un effort en ce sens. Cette théorie a été élaborée par un groupe d'économistes américains comprenant W.J. BAUMOL, J.C. PANZAR, R.D. WILLIG et E.E. BAILEY. Elle constitue un cadre conceptuel nouveau établi pour analyser dans les conditions réelles du monde des affaires, le comportement, sur le marché, des entreprises à produits multiples. Cette théorie est très récente. Elle est d'ailleurs à un stade purement conceptuel n'ayant pas fait encore l'objet de véritables vérifications empiriques.

La théorie des marchés disputables gravite autour de trois grands secteurs d'analyse, à savoir: 1) le rôle de la concurrence potentielle; 2) les caractéristiques des coûts de production des entreprises à produits multiples; et 3) le comportement des agents économiques en matière de formation des prix suivant les contraintes réelles qui existent dans le monde des affaires.

1) La concurrence potentielle

La concurrence parfaite, c'est à dire une situation où les prix sont égaux aux coûts marginaux, constitue le plus haut degré de concurrence possible. On a toujours considéré que le degré plus ou moins parfait de la concurrence était lié au nombre d'entreprises actives dans un secteur industriel donné. Un marché occupé par un seul ou par peu de vendeurs est dit monopolistique ou oligopolistique.

Dans un marché où la concurrence est grande, les coûts à l'entrée sont faibles relativement à la rentabilité. Dans les situations de monopole, les barrières à l'entrée seraient au contraire très élevées. Dans ce contexte, les entrepreneurs sont préoccupés surtout de leur propre position par rapport au marché lui-même et non de celle de leurs concurrents réels ou potentiels.

Contrairement à cette théorie, la théorie des marchés disputables considère que le nombre de concurrents n'est pas le facteur le plus important lorsqu'il s'agit d'établir le niveau de concurrence. Elle insiste plutôt sur l'importance de la position relative des nouveaux venus face aux entreprises déjà établies et sur la concurrence potentielle. Elle relègue donc au second plan le coût d'entrée, ou en d'autres termes, la facilité absolue d'entrer dans un marché. Si les nouveaux venus ont accès aux mêmes techniques de production, aux mêmes facteurs de production, et aux mêmes capacités de gestion que celles des entreprises déjà établies et que la qualité de leur produit est perçue comme

égale à celle du produit des entreprises en place, il existera alors une possibilité de libre entrée. Cette liberté d'entrée sera d'autant plus grande qu'elle sera associée à une plus grande facilité de sortie du marché. Le fondement logique de cette allégation est que s'il est facile d'entrer sur le marché comme d'en sortir, cette simple menace est tout aussi efficace que l'entrée réelle pour amener les entreprises qui sont déjà sur le marché à maintenir leurs prix à un bas niveau et ceci même dans les situations de monopole. L'entrée sera possible dans la mesure où les prix garantiront aux entreprises qui voudraient entrer dans le marché et à celles qui s'y trouvent déjà un rendement économique suffisant. Cette ligne de conduite en est une qui s'avère réaliste pour une industrie pouvant offrir plusieurs types de produits.

Une industrie à caractère monopolistique ou oligopolistique est beaucoup plus vulnérable aux forces de la concurrence que la théorie néo-classique ne le laisse croire. Dans un marché disputable, les entreprises peuvent être victimes de l'entrée soudaine et dévastatrice de nouveaux concurrents sur le marché, même si la perspective de réaliser des profits est très passagère. Elle peut faire l'objet d'une telle concurrence pour une partie de ses produits, mais peut être également pour l'ensemble de sa production. La seule façon de survivre est de maintenir les prix à un niveau suffisamment bas pour décourager la pénétration facile du marché, c'est à dire de fixer les prix à un niveau égal au coût moyen, ce qui n'accordera à l'entreprise qu'un profit égal au profit normal. La "main invisible" serait donc présente même dans des situations de monopole.

Le milieu commercial envisagé par les théoriciens du modèle des marchés disputables peut être résumé à l'aide de la citation suivante de BAUMOL: "S'il existe une occasion de faire des profits sans devoir payer des coûts d'entrée et de sortie, le monde se révélera plein de concurrents éventuels qui pourront venir de directions imprévisibles, par exemple d'autres industries ou d'autres pays ..."

2) Caractéristiques des coûts

La théorie des marchés disputables traite également du concept des coûts de production. Elle introduit le concept d'"économies de diversification" lequel sert à mesurer les avantages en termes du prix de revient que retirent les entreprises à produits multiples par rapport aux entreprises à produit unique. On considère qu'il y a économie de diversification lorsqu'une seule entreprise, par exemple un pool de producteurs, peut atteindre un certain niveau de production pour chacun de ses produits à un coût de production inférieur à celui que devrait supporter un groupe d'entreprises distinctes produisant chacune un seul des produits en question. Il est possible de réaliser des économies de diversification dans la mesure où les intrants sont utilisés conjointement pour la production de divers extrants. Dans le cas des services de ligne, par exemple, une telle utilisation conjointe d'intrant est possible lorsque le voyage de retour peut ramener aussi une cargaison plus complète.

On peut aussi réaliser des économies de diversification si l'on répartit les coûts indivisibles du capital fixe en élargissant les lignes de produits; par exemple, l'emploi de grands porte-conteneurs capables de transporter un large éventail de cargaisons différentes, ou encore, s'il existe des économies de réseaux et des ententes au niveau des horaires, l'utilisation de services maritimes d'appoint, (feeder) ou de services de transport terrestre capables de prendre des cargaisons sur un vaste territoire intérieur.

3) Etablissement des prix

Le troisième grand secteur d'analyse de la théorie des marchés disputables est celui de l'établissement des prix. La nouvelle théorie prévoit une stratégie d'établissement des prix qui puisse permettre à l'entreprise de couvrir ses frais, sans attirer de nouveaux venus.

UTILITE DE LA NOUVELLE THEORIE POUR L'INDUSTRIE DU TRANSPORT MARITIME DE LIGNE

La théorie des marchés disputables semble bien se prêter à l'analyse de l'industrie du transport maritime de ligne. En démontrant que la facilité de pénétrer dans un marché dépend de la facilité d'en sortir, et que cette facilité de sortir du marché est favorisée par le transfert et la revente du capital, deux types de transactions caractéristiques de l'industrie du transport maritime (ainsi que celle du transport aérien), la théorie allègue que le marché des lignes régulières est structurellement disputable et que les conditions fondamentales d'exploitation qui le régissent n'accordent pas aux conférences maritimes un pouvoir de monopole. La standardisation de l'équipement de transport maritime qu'a suscitée l'arrivée des conteneurs a amélioré la facilité d'entrée. En dépit du fait que l'industrie moderne du transport maritime de ligne est hautement capitalistique et malgré les coûts fixes élevés, les capitaux investis ne sont pas entièrement récupérables et n'empêchent pas l'entreprise de sortir du marché, puisque les navires, bien qu'individuellement onéreux, peuvent être revendus, ce qui rend le coût de sortie peu important et de ce fait abaisse les barrières à l'entrée. En outre, avec la possibilité qu'ont les armateurs d'affréter navires et conteneurs ou de devenir propriétaires conjoints de terminaux à conteneurs et d'autres installations, on peut facilement concevoir que l'industrie du transport maritime de ligne est l'un des secteurs industriels où il est facile d'entrer et d'où il est relativement peu coûteux de sortir. L'indice le plus significatif de la disputabilité des marchés est le relevé historique de la fréquence d'entrée et de sortie. Les données dont nous disposons au Canada à cet égard, données qui ont été compilées par notre Commission, semblent démontrer que l'industrie du transport maritime de ligne au Canada est sujette à une fréquence relativement élevée d'entrées et de sorties.

A l'égard de l'établissement des prix, la théorie des marchés disputables explique, notamment, que la pratique de prix discriminatoires par les conférences peut profiter à la société plutôt que de lui nuire; certains analystes du milieu des lignes régulières soupçonnent depuis longtemps l'existence de cet avantage offert par les prix discriminatoires.

Enfin, la théorie des marchés disputables nous aide également à mieux voir l'incidence économique des liens de fidélité qui correspondent, pour les entreprises actives, à une tentative de s'assurer une organisation industrielle viable face à la présence de forces concurrentielles considérables dans l'industrie du transport maritime de ligne. On peut déduire de cette explication qu'il est très peu probable que les ententes centrées sur les liens de fidélité hausseront les barrières d'entrée à un niveau tel qu'elles permettront aux conférences maritimes de réaliser des profits au delà des profits normaux. A ce sujet, d'ailleurs, une récente étude effectuée par la Direction de la recherche de la Commission canadienne des transports a fait une constatation intéressante; il semblerait, en effet, qu'il n'existe aucune relation entre la part du marché que détient une conférence sur une route donnée et le taux d'augmentation des tarifs exigés par la conférence. Cette conclusion semble représenter, à mon avis, un appui non négligeable à la théorie des marchés disputables. Cependant, il faut bien préciser que la théorie ne traite pas directement de certains aspects particuliers des conditions d'opération en matière de ligne comme les incertitudes et les risques pris dans ce type de business.

En résumé, l'utilité de la théorie des marchés disputables semble tenir au fait qu'elle fournit un instrument d'analyse pertinent à l'industrie du transport maritime de ligne. Aucune autre théorie n'est en mesure d'expliquer les principales caractéristiques économiques et les divers éléments constitutifs de l'industrie du transport maritime de ligne d'une manière aussi cohérente et systématique que ne le fait cette nouvelle théorie.

INCIDENCE DE LA THEORIE DES MARCHES DISPUTABLES SUR LA POLITIQUE DU TRANSPORT MARITIME

La théorie des marchés disputables a nécessairement une incidence sur les politiques relatives à l'industrie du transport en général et du transport maritime en particulier. Je me réfère ici à la législation ou la réglementation dont elle peut faire l'objet et sur le rôle que les pouvoirs publics peuvent y jouer.

Les principales conclusions de cette théorie à l'égard des politiques sont tout à fait différentes des conclusions auxquelles on arrive de l'approche traditionnelle.

1) Selon cette théorie, l'industrie serait, en principe, en état d'autorégulation et on pourrait dès lors se passer de la réglementation publique tant que le marché demeurerait structurellement disputable et tant qu'il n'y aurait pas de coût social important, même en situation de monopole ou d'oligopole.

Quand le marché n'est pas structurellement contestable, il pourrait être utile de disposer d'un organisme de réglementation prêt à intervenir dans le but de maintenir des niveaux de prix et de services équitables et acceptables. Ceci pourrait justifier une intervention directe de l'Etat, des subventions ou une prise de participation.

Il ne faut pas oublier que certaines mesures réglementaires peuvent contribuer à réduire les incertitudes commerciales et le coût des transactions. Par exemple, l'obligation pour les opérateurs de déposer auprès de l'organisme de réglementation les tarifs et autres accords permet de rendre ce type d'information publiquement accessible.

Dans le cas où il existe d'importants coûts irrécupérables (sunk costs), les gouvernements pourraient aussi souhaiter assurer un accès non-discriminatoire aux infrastructures existantes de manière à ce qu'aucune entreprise ne détienne le monopole de leur utilisation ou de leur location, tout ceci afin que le marché reste disputable. Ces arguments sont importants et justifient notamment pourquoi les infrastructures portuaires, les aéroports ou les autoroutes doivent être la propriété de l'Etat.

2) La théorie des marchés disputables a une certaine incidence sur les politiques anti-cartels. Elle suggère en effet qu'il ne faut pas s'inquiéter des fusions dans les marchés disputables, même si ces fusions augmentent la concentration et entraînent des économies d'échelle plus importantes et qu'il est peut être préférable de laisser l'industrie à elle-même, libre de toute intervention gouvernementale. La théorie des marchés disputables pourrait nous aider à établir dans quelle mesure la concurrence éventuelle ou l'autorégulation peut remplacer une réglementation ou une législation formelle et restrictive basée essentiellement sur l'hypothèse simpliste de la seule présence du monopole. La nouvelle théorie nous invite à une grande prudence dans la conception même de la législation et de la réglementation et à leur application dans des cas concrets.

Pour ce qui est du transport maritime international, la théorie des marchés disputables devrait pouvoir s'appliquer au sein de marchés où la situation de libre concurrence prédomine, comme par exemple, sur les lignes entre les pays de l'OCDE. Il faut noter, en effet, que toute mesure étatique de partage ou de réservation de cargaison, y compris celles proposées par le Code de Conduite de la CNUCED, ne peuvent qu'y restreindre la portée et les applications de la théorie des marchés disputables dans le monde du transport de lignes régulières. Rien n'empêche le Code d'être parfaitement convenable à des marchés moins concurrentiels. A noter que la théorie est absolument neutre en ce qui concerne la propriété de l'Etat, sauf que l'Etat, s'il décide de devenir entrepreneur, doit accepter de subir la concurrence autant et de la même manière que l'entreprise privée.

Bien qu'elle n'en soit encore qu'au stade de l'élaboration, la théorie des marchés disputables semble, par l'attention qu'elle porte aux industries à produits multiples fonctionnant dans des conditions de monopole naturel ou d'oligopole, convenir parfaitement, à plusieurs égards, à l'analyse du marché des secteurs du transport et des télécommunications. Ses applications empiriques et politiques commencent à apparaître dans les domaines de l'aviation civile et du transport terrestre. A mon avis, la précision analytique et le pouvoir d'explication de cette nouvelle théorie doivent nous inciter à entreprendre et à poursuivre nombre de travaux de recherche et ce dans des directions les plus diverses.

SELECTED BIBLIOGRAPHY

AGMAN, R.S. "Competition, Rationalization and United States Shipping Policy". Journal of Maritime Law and Commerce, Volume 8, N° 1, 1976.

ANDREWS, P.W.S. and BRUNNER, E. Studies in Pricing, London: MacMillan, 1975.

BAILEY, E.E. "Contestability and the Design of Regulatory and Antitrust Policy". American Economic Review, Volume 71, N° 2, May 1981.

BAILEY, E.E. and FRIEDLAENDER, A.F. "Market structure and Multiproduct Industries". Journal of Economic Literature, Volume XX, N° 3, September 1982.

BAILEY, E.E. and PANZAR, J.C. "The contestability of Airline Markets During the Transition to Deregulation". Law and Contemporary Problems, Volume 44, N° 1, Winter 1981.

BAUMOL, W.J. "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure". American Economic Review, Volume 72, N° 1, March 1982.

BAUMOL, W.J., PANZAR, J.C. and WILLIG, R.D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. New York: Harcourt, Brace and Jovanovitch, 1982.

BAUMOL, W.J. and WILLIG, R.D. "Fixed Costs, Sunk Costs, Entry Barriers, and Sustainability of Monopoly". Quarterly Journal of Economics, Volume 96, August 1981.

BENNATHAN, E. and WALTERS, A.A. The Economics of Ocean Freight Rates. New York: Praeger, 1969.

Canadian Transport Commission. International Liner Shipping and Canadian Trade. Research Branch Report N° 20-79-02, Ottawa, February 1979.

Canadian Transport Commission. The Supply of Liner Shipping to Canada. Research Branch, Ottawa (publication forthcoming).

CASSIDY, P.S. Australian Overseas Cargo Liner Shipping: An economic Policy Analysis. Ph.D. Dissertation, Department of Economics, University of Queensland, Australia, 1982.

DAVIES, J.E. "An Analysis of Cost and Supply Conditions in the Liner Shipping Industry". The Journal of Industrial Economics, Volume XXXI, N° 4, June 1983.

DAVIES, J.E. "Freight Rate Stability and Resource Allocation in Liner Shipping". Presented at the Canadian Transportation Research Forum in June 1983.

DAVIES, J.E. "Pricing in the Liner Shipping Industry: A Survey of Conceptual Models". Draft Report N° WP 20-82-11, Ottawa: Canadian Transport Commission, 1983 (Final report publication forthcoming).

DAVIES, J.E. "The Competitive Environment of Line Conferences". Maritime Policy and Management, Volume 5, N° 2, 1978.

DAVIES, J.E., EVANS, J.J., GARDNER, B.M. and LOWE, A.V. "Liner Shipping in the U.S. Trades". Maritime Policy and Management, Volume 5, N° 3, 1978.

DAVIES, J.E. and GARDNER, B.M. The Economics of Liner Shipping. Paper presented at a C.S.G. Seminar on the Economics of Liner Shipping, Bambury, U.K., March 1981.

DEVANNEY, J.W., et al. "Conference Ratemaking and the West Coast of South America". Journal of Transport Economics and Policy, Volume IX, n° 2, May 1975.

ELLSWORTH, R.A. "Competition or Rationalization in the Liner Industry". Journal of Maritime Law and Commerce, Volume 10, n° 4, 1979.

EWANS, J.J. "Liner Rates, Discrimination and Cross Subsidisation". Maritime Policy and Management, Volume 4, N° 4, 1977.

GARDNER, B. The return on Investment in Liner Shipping. A study done in 1983 under contract for the Canadian Transport Commission (publication forthcoming).

GASKINS, D.W., Jr. and VOYTKO, J.M. "Managing the Transition to Deregulation". Law and Contemporary Problems, Volume 44, n° 1, Winter 1981.

GILMAN, S., MAGGS, R.P. and RYDER, S.C. Containers on the North Atlantic. Marine Transport Centre, University of Liverpool, 1977.

GOSS, R.O. Studies in Maritime Economics. Cambridge University Press, 1968.

HEAVER, T. "A theory of Shipping Conference Pricing and Policies". Maritime Studies and Management, N° 1, 1973.

JANSSON, J.O. "Intra-Tariff Cross-Subsidization in Liner Shipping". Journal of Transport Economics and Policy, Volume 8, N° 3, September 1974.

LAING, E.T. "The Rationality of Conference Price and Output Policies". Parts 1 and 2, Maritime Studies and Management, Volume 3, N° 2, 1975 and Volume 3, N° 3, 1976.

LEE, F.S. Full Cost Pricing: An Historical and Theoretical Analysis. Ph.D. Dissertation, New York University, 1982.

MARX, D. International Shipping Cartels. Princeton University Press, 1953.

Report of the Committee of Inquiry Into Shipping. (T. Rochdale Report). Cmnd 4337, London: Her Majesty's Stationary Office, 1970.

Report of the Committee on the Merchant Marine and Fisheries on Steamship Agreements and Affiliations in the American Foreign and Domestic Trade. 63rd Congress, 2nd Session 1913-14 (Alexander Report). A shortened version of this four volume report is published under the title "Vital Facts from the Alexander Report" by the Western Steamship Co. (16, California St., San Francisco, California, 1954).

Report of the Royal Commission on Shipping Rings. 4 volumes Cmnd 4668, London: Her Majesty's Stationary Office, 1909.

ROBERTS, J. The Economics of Ocean Liner Shipping Regulation: A critical Review. U.S. Department of Transportation, Washington, D.C., December 1978.

SLETMO, G.K. and WILLIAMS, E.W. Liner Conferences in the Container Age. New York: MacMillan, 1981.

STURMEY, S.G. British Shipping and World Competition. The Athlone Press 1962.

UNCTAD. Costs and Freight Rates in Liner Trades. TD/B/C.4/28, Geneva, 1975.

WATERS, W.G., II. "Recent Developments in the Economics of Transport Regulation". Research Seminar Series, Volume 8, Ottawa, Canadian Transport Commission, Spring 1982.