

Entreprises de propriété publique ou mixte en concurrence internationale

par

Jean-Thomas Bernard, Marc Dupéré et Michel Roland

Département d'économie
Université Laval
Québec (Québec)
Canada G1K 7P4

14 mai 2001

1. Introduction

Au cours de la dernière décennie, plusieurs pays ont effectué des réformes de la réglementation de services publics tels le téléphone, l'électricité, la télévision par câble ou le service postal. Bien qu'elles aient été facilitées par des innovations technologiques qui ont réduit le nombre d'activités relevant des monopoles naturels, ces réformes ont avant tout été suscitées par la perception que les entreprises réglementées opéraient de façon inefficace. C'est la raison pour laquelle les différentes réformes cherchent toutes à promouvoir la concurrence en permettant l'entrée dans le marché d'entreprises autres que l'opérateur historique.

Dans plusieurs cas, notamment en électricité et en téléphonie dans les pays de l'Union européenne, l'opérateur historique était à l'origine une société d'État. Les gouvernements ont souvent, mais pas toujours, accompagné les réformes réglementaires d'une privatisation totale ou partielle de l'opérateur historique. Comme les concurrents potentiels les plus crédibles d'un opérateur historique sont les opérateurs historiques des juridictions (pays ou États) avoisinantes, les marchés nouvellement libéralisés mettront vraisemblablement en concurrence des entreprises dont les modes de propriété seront fort différents. Par exemple, la société d'État *Électricité de France* pourra se trouver en concurrence avec des opérateurs comme *ENDESA*, contrôlé à 35 % par le gouvernement espagnol, ou *Électrabel*, compagnie privée belge. De même, 63 % des actions de France Telecom sont détenues par le gouvernement français; cette compagnie est susceptible de concurrencer Deutsche Telekom, possédée à 43 % par le gouvernement fédéral allemand, et Telecom Italia, dont seulement 3 % des actions sont aux mains du gouvernement central italien. En Amérique du Nord, la société d'État *Hydro-Québec* (HQ) fait face sur le marché

américain à des producteurs d'électricité privés. Si, suite à l'ouverture des marchés d'électricité américains, le gouvernement québécois n'a exprimé aucune intention de se départir de ses intérêts dans Hydro-Québec, la province voisine de l'Ontario a, pour sa part, établi un plan de privatisation partielle de ses actifs de production de sa société d'État, *Ontario Hydro*.

Face aux différentes décisions des gouvernements quant au contrôle des entreprises de service public et à la concurrence entre entreprises de propriété mixte¹ qui en résulte, deux questions se posent. D'abord, comment les gouvernements choisissent-ils l'importance de leur participation dans une entreprise de service public? Ensuite, quel est l'impact de la propriété publique sur le fonctionnement des marchés?

La deuxième question peut étonner dans la mesure où, étant donné les inefficacités de l'ancien cadre réglementaire, on s'attendrait à ce que les choix gouvernementaux soient effectués simplement dans le but d'accroître l'efficacité des marchés. Or, les caractéristiques sur le plan de l'efficacité économique d'une structure industrielle où la concurrence s'effectue entre entreprises de propriété publique ou mixte sont largement inconnues, et ce, pour deux raisons. D'une part, les modèles économiques sur la concurrence reposent sur l'hypothèse que les entreprises maximisent leurs profits. Une telle hypothèse apparaît peu appropriée pour représenter le comportement d'entreprises totalement ou partiellement publiques. D'autre part, les modèles qui portent spécifiquement sur les entreprises publiques considèrent généralement que celles-ci sont en situation de monopole.

¹ Par propriété mixte, nous entendons une situation où une partie des actions de l'entreprise sont détenues par le gouvernement et une autre par des particuliers ou des entreprises du secteur privé.

L'espoir que le remplacement des monopoles réglementés par des marchés ouverts augmentera l'efficacité des marchés relève donc plus du pari que d'une analyse théorique fondée. Dans le but de pallier cette lacune, nous avons construit un modèle basé sur la théorie économique de l'organisation industrielle. En reposant sur l'hypothèse que le gouvernement cherche à maximiser le bien-être des personnes résidant sur son territoire alors que le secteur privé recherche la maximisation du profit, le modèle illustre le traditionnel arbitrage entre le surplus des consommateurs et le profit, mais en y ajoutant l'impact des échanges internationaux. Pour cette raison, notre modèle s'inscrit à la fois dans le champ de l'économie internationale (cf. Brander et Spencer [2], [3], et Dixit [5]) et dans la littérature sur les oligopoles mixtes (cf. De Fraja et Delbono [4]). Plus spécifiquement, il généralise le cadre d'analyse de Matsumara [7] à l'existence de plusieurs marchés.

Le présent texte passe en revue les éléments constitutifs du modèle ainsi que ses principaux résultats. La prochaine section décrit les hypothèses utilisées et en explique le rôle. La section 3 expose les résultats du modèle en ce qui concerne l'impact de la propriété publique sur le fonctionnement des marchés. La section 4 fait de même pour le choix de la participation gouvernementale dans les entreprises. La conclusion discute des limites du modèle et suggère de nouvelles voies de recherche. Le lecteur désireux de connaître les détails mathématiques du modèle ainsi que les preuves des propositions présentées est invité à consulter le texte de Bernard et al. [1].

2. Esquisse du modèle

2.1 Le marché considéré

Un bien homogène est produit et vendu dans deux territoires qui sont sous la juridiction de gouvernements (nationaux, régionaux ou locaux) différents. Pour alléger la présentation, mais sans perte de généralité, ces territoires sont assimilés à des pays. Chaque pays est desservi par les deux mêmes entreprises, l'entreprise « nationale », qui est soit publique, soit possédée en partie par le gouvernement du pays considéré et en partie par les résidents de ce même pays, et l'entreprise « étrangère », qui est soit publique, soit possédée en partie par le gouvernement de l'autre pays et en partie par ses résidents. Le modèle peut facilement être adapté pour prendre en compte une situation où les résidents d'un pays possèdent des actions de l'entreprise dite « étrangère » : cela ne modifierait que la pondération accordée aux différents éléments de la fonction objectif des gouvernements, dont nous discutons ci-dessous. Cependant, le modèle exclut la possibilité, plus rare, de participation du gouvernement dans l'entreprise étrangère.

Le fait que nous ne considérons que deux entreprises et deux pays simplifie grandement l'analyse des interactions stratégiques entre les entreprises et entre les gouvernements, mais permet de mettre en évidence le problème de pouvoir de marché à la source de l'intervention gouvernementale : plus le nombre d'entreprises est grand, plus les choix des entreprises se rapprochent de ceux observés sous la concurrence parfaite et moins l'intervention gouvernementale n'est justifiée. Le duopole constitue donc la structure de marché la plus apte à illustrer à la fois l'ouverture des marchés et l'existence de pouvoir de marché.

Le bien considéré ne peut être entreposé, de sorte que tout acheteur se voit incapable de le revendre. Les entreprises peuvent donc offrir leurs biens à des prix qui diffèrent d'un pays à l'autre sans crainte qu'un marché secondaire ne soit créé, c'est-à-dire sans crainte qu'un arbitrage ne soit exercé entre les deux pays. Une telle représentation reflète assez bien le marché résidentiel de l'électricité, du gaz naturel ou du câble. Elle devient plus problématique pour le téléphone, puisqu'un certain arbitrage peut être effectué en choisissant lequel des correspondants appellera son interlocuteur.

Les deux entreprises peuvent avoir des structures de coûts différentes, mais fonctionnent toutes les deux sous des coûts variables moyens qui croissent avec le niveau de production. Cela n'empêche pas que des coûts fixes d'infrastructure importants fassent en sorte que les coûts totaux moyens diminuent avec la production. Notez cependant que nous supposons que les tarifs résultant de la concurrence duopolistique permettent aux deux entreprises de dégager un profit non négatif et ce, quel que soit le niveau de participation gouvernementale.

Il est également important de souligner que la fonction de coût de chacune des entreprises ne dépend pas de la proportion de propriété publique. Cette hypothèse permet de négliger les problèmes de gestion interne de l'entreprise pour mieux faire ressortir le comportement de l'entreprise sur les marchés des biens². Une telle hypothèse crée cependant un biais en faveur de l'intervention gouvernementale, car, dans la réalité, le gouvernement a la réputation de gérer les entreprises moins efficacement que le secteur privé à cause du problème d'incitation à l'égard des administrateurs. Un gouvernement qui est conscient du fait que sa participation

² En termes économiques, cela signifie que l'on néglige l'impact de la propriété publique sur l'efficacité de production pour étudier exclusivement l'impact sur l'efficacité de répartition.

augmente les coûts d'exploitation de l'entreprise nationale choisira une participation moins grande que ce qui sera suggéré par notre modèle. Cependant, les forces identifiées en faveur ou à l'encontre d'une participation publique demeureront les mêmes, que la fonction de coût dépende ou non d'une telle participation.

2.2 Objectifs des gouvernements et des entreprises

L'objectif du gouvernement consiste à maximiser le « bien-être social » qui, dans ce modèle, se traduit par la somme du surplus des consommateurs³ et du profit de l'entreprise nationale. Ce profit tient compte des activités à l'étranger. Le poids donné au surplus des consommateurs dans la fonction objectif fait en sorte que le gouvernement peut avoir intérêt à ce que l'entreprise étrangère exerce ses activités sur le marché interne et ce, pour deux raisons : (i) il est possible que l'entreprise étrangère produise à coût moindre; (ii) la présence de l'entreprise étrangère diminue le pouvoir de marché de l'entreprise nationale dès que celle-ci est possédée en partie par des intérêts privés (i.e. n'est pas totalement propriété du gouvernement).

Pour leur part, les actionnaires privés d'une entreprise souhaitent que celle-ci maximise son profit⁴. Les deux types de propriétaires de l'entreprise ne poursuivent donc pas le même objectif. Nous considérons alors que l'entreprise représente son actionnariat en maximisant une somme pondérée du bien-être social, que valorise le gouvernement, et du profit, valorisé par le secteur privé, où le poids accordé au

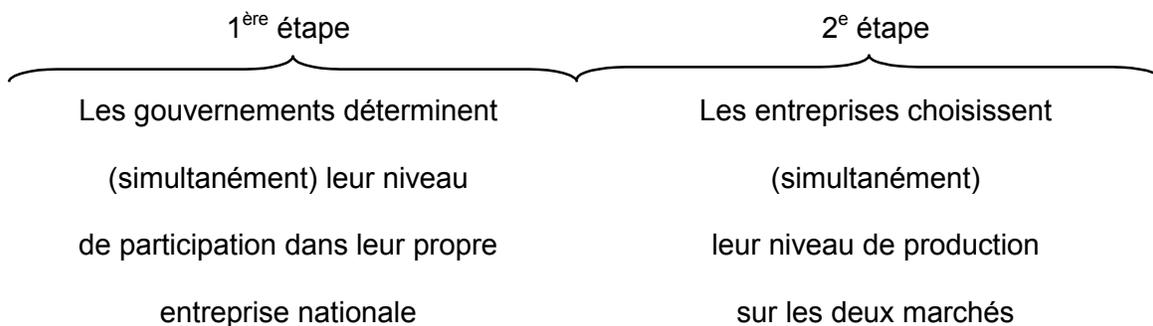
3 Le surplus du consommateur est défini comme l'écart entre le montant maximal que le consommateur serait prêt à payer pour un panier de biens donné et ce qu'il a effectivement payé. Il s'agit d'une mesure de bien-être individuel dans la mesure où la dépense pour le panier de biens ne représente qu'une faible portion du revenu du consommateur.

4 Comme les actionnaires peuvent également consommer de ce bien, on peut imaginer une situation où ils encourageraient les dirigeants de l'entreprise nationale à offrir le bien à un prix

bien-être social correspond à la proportion des actions qui sont détenues par le gouvernement.

Nous supposons que les deux gouvernements possèdent une connaissance parfaite des fonctions de coût des deux entreprises et des fonctions de demande sur les deux marchés. Cette hypothèse est justifiée dans la mesure où, sur une longue période, les gouvernements peuvent observer le fonctionnement du marché et en déduire les caractéristiques de la demande et de l'offre. Elle permet de simplifier grandement l'analyse en la plaçant dans un cadre déterministe. Ainsi, étant donné les pourcentages de propriété publique dans les deux entreprises, les gouvernements possèdent la capacité de prévoir quels seront les prix et quantités sur les deux marchés. Forts de ces prévisions, ils peuvent alors déterminer le niveau de participation dans leur entreprise nationale et ce, en cherchant à maximiser le bien-être national qui résultera de la concurrence.

Notre modèle représente donc un « jeu » où s'affrontent, dans un premier temps, deux gouvernements, et dans un second temps, deux entreprises. Ce jeu peut être schématisé de la façon suivante :



moins que celui qui maximise le profit (cf. Farrell [6]). Notez cependant que cela ne ferait qu'accroître le poids accordé au surplus du consommateur dans la fonction objectif.

Par « simultanément », nous voulons dire que la décision de l'un des « joueurs » (gouvernement ou entreprise, selon l'étape du jeu) est prise en ignorant celle de l'autre. Dans les deux prochaines sections, nous recherchons l'*équilibre*, soit une situation telle qu'aucun des joueurs n'a intérêt à modifier sa décision (participation ou niveau de production, selon l'étape) étant donné la décision de l'autre. Si les décisions ne représentaient pas un équilibre, on devrait s'attendre à ce que l'un des joueurs modifie son choix après avoir constaté le choix de l'autre joueur. Le jeu serait alors simplement repris. En étudiant l'équilibre, nous nous concentrons donc sur les situations qui devraient s'avérer stables dans le temps, étant donné les conditions du marché. Notez cependant que nous n'étudions pas la façon dont cet équilibre est atteint.

Puisque le niveau de participation gouvernementale dépend manifestement du résultat de la concurrence sur le marché, nous étudions d'abord la seconde étape. La section 4 présentera ensuite la première étape.

3. Choix des niveaux de production par les entreprises

La définition d'équilibre de la section précédente se traduit de la façon suivante pour le jeu de la seconde étape : à l'équilibre, les niveaux de production des deux entreprises dans les deux pays doivent être tels qu'aucune des deux entreprises ne soit en mesure d'augmenter la valeur de sa fonction objectif, compte tenu des quantités produites par l'autre entreprise. Dans cette section, nous présentons les principales propriétés de cet équilibre. Les propositions 1 et 2 indiquent les facteurs déterminant l'output des entreprises étant donné les niveaux de participation gouvernementale dans leurs entreprises. La proposition 3 établit l'impact sur l'output d'un changement du niveau de participation de l'un des deux pays.

Proposition 1 *À l'équilibre, l'écart entre le prix sur le marché interne et le coût marginal⁵ de l'entreprise nationale sera d'autant plus faible que :*

(1) l'élasticité de la demande⁶ interne est élevée;

(2) la part de l'entreprise nationale dans la consommation sur le marché interne est faible;

(3) la participation du gouvernement dans l'entreprise nationale est élevée.

Les deux premiers éléments de cette proposition font simplement référence au pouvoir de marché et demeurent vrais, qu'il existe ou non un contrôle public de l'entreprise. Ainsi, si la demande est peu sensible aux variations de prix, les deux entreprises ont la capacité d'augmenter le prix au-dessus de leur coût marginal. Cette capacité sera d'autant plus grande pour l'entreprise nationale qu'elle contrôle une part importante du marché, c'est-à-dire que la concurrence de l'entreprise étrangère s'avère relativement faible.

Le troisième élément de la proposition fait ressortir le rôle que le gouvernement peut jouer sur le marché interne. En possédant des actions dans l'entreprise, le gouvernement oblige celle-ci à prendre en considération le bien-être social dans sa fonction objectif et, donc, à rapprocher le prix du coût marginal.

5 Le coût marginal est le coût engendré par la production d'une unité supplémentaire du bien. Il représente donc le « prix juste » du bien. Toute unité vendue à un prix supérieur au coût marginal augmente le profit de l'entreprise. Nous assimilons donc la capacité de l'entreprise à vendre à un prix supérieur au coût marginal au « pouvoir de marché ».

6 L'élasticité de la demande est une mesure de la sensibilité de la demande aux variations de prix. Une élasticité de x % signifie qu'une hausse de 1 % du prix provoque une baisse de x % de la quantité demandée. Plus l'élasticité est élevée, plus la perte des ventes de l'entreprise est grande suite à une hausse de prix; en d'autres termes, moins son pouvoir de marché est grand.

Proposition 2 *L'écart entre le prix sur le marché étranger et le coût marginal de l'entreprise nationale sera d'autant plus faible que :*

- (1) l'élasticité de la demande étrangère est élevée;*
- (2) la part de l'entreprise nationale dans la consommation sur le marché étranger est faible.*

Les mêmes forces de marché s'appliquent sur le marché externe que sur le marché interne, sauf que le gouvernement, n'ayant aucun souci du bien-être des résidents étrangers, cherche, comme les actionnaires privés, à maximiser le rendement de l'entreprise sur le marché externe. La proportion de propriété publique n'a donc aucun impact sur le comportement de l'entreprise nationale sur les marchés externes.

Proposition 3 *Si le gouvernement d'un pays augmente sa participation à l'entreprise nationale, alors :*

- (1) les ventes de l'entreprise nationale sur le marché interne augmentent;*
- (2) les ventes de l'entreprise nationale sur le marché externe diminuent;*
- (3) les ventes de l'entreprise étrangère sur le marché interne diminuent;*
- (4) les ventes de l'entreprise étrangère sur le marché externe augmentent.*
- (5) le prix du bien diminue sur les deux marchés.*

Le changement de participation du gouvernement dans un seul pays engendre donc un impact sur les deux marchés. En effet, les conditions sur un marché se transmettent sur l'autre marché par l'entremise des fonctions de coûts des

entreprises : une augmentation de la production d'une entreprise sur l'un des marchés augmente le coût variable de production de l'entreprise et cette augmentation doit être retransmise à tous les consommateurs, quel que soit leur lieu de consommation. Plus précisément, les effets de la hausse de la participation gouvernementale s'expliquent comme suit⁷ : (1) Un contrôle accru du gouvernement incite l'entreprise nationale à augmenter sa production sur le marché interne pour augmenter le bien-être social à l'interne. (2) Comme les coûts d'exploitation de l'entreprise augmentent avec la production, le marché externe s'avère dès lors moins rentable pour un prix externe donné. L'entreprise nationale va donc diminuer sa production sur le marché externe. (3) Cela diminue la concurrence sur le marché externe et augmente la rentabilité du marché externe pour l'entreprise étrangère. Celle-ci répond donc par une hausse de production sur le marché externe. (4) Cette hausse de production accroît les coûts d'exploitation de l'entreprise externe, ce qui l'incite à réduire sa présence sur le marché national. On constate donc que **l'augmentation du contrôle étatique dans l'un ou l'autre des pays provoque une diminution des échanges internationaux.** (5) Comme la part de la production des entreprises nationales devient plus importante sur chacun des marchés et que les entreprises publiques ont tendance à produire en plus grande quantité que les entreprises privées, la consommation augmente sur les deux marchés et, conséquemment, le prix du bien diminue dans les deux pays.

On serait tenté de conclure à partir de la proposition 3 que la meilleure stratégie pour chaque gouvernement est de prendre le plein contrôle de son entreprise. Il n'en est rien, car une société d'État, en ayant tendance à produire en grande quantité, « évince » en partie du marché interne la production qui aurait pu être offerte par l'entreprise

⁷ La numérotation qui suit renvoie aux différentes conditions de la proposition 3.

étrangère⁸. Or, si l'entreprise étrangère est présente alors que l'entreprise nationale est entièrement aux mains du gouvernement, les coûts d'exploitation de l'entreprise étrangère doivent nécessairement être plus faibles que ceux de l'entreprise nationale. En effet, la société d'État choisit sa production de sorte que le prix du marché soit égal à son coût marginal, alors que ce même prix doit être plus élevé que le coût marginal de l'entreprise étrangère, qui maximise son profit; conséquemment, le coût marginal de l'entreprise étrangère est plus faible que celui de la société d'État. Il s'ensuit que d'inciter une plus grande pénétration de l'entreprise étrangère diminuerait le coût global de fourniture. Selon la troisième condition de la proposition 3, une telle incitation se crée en diminuant la participation gouvernementale dans l'entreprise nationale.

Par ailleurs, comme un duopole d'entreprises privées produirait sur les deux marchés à un prix qui excède le coût marginal, une certaine participation du gouvernement semble requise pour rapprocher le prix du coût marginal. De façon générale, donc, la propriété mixte semble dominer les modes de propriété entièrement privée ou entièrement publique. La section suivante donne les facteurs qui détermineront la participation optimale des gouvernements.

⁸ Cela apparaît clairement dans la proposition 3, puisqu'une partie de l'augmentation des ventes de l'entreprise nationale sur le marché interne est compensée par une baisse des ventes de l'entreprise étrangère.

4. Choix des niveaux de participation par les gouvernements

Pour le jeu de la première étape, un équilibre représente des niveaux de participation gouvernementale tels qu'aucun gouvernement ne peut améliorer le bien-être social de son pays, étant donné le niveau de participation de l'autre gouvernement dans l'entreprise étrangère. La proposition 4 énonce les conditions du marché qui favorisent une participation gouvernementale élevée⁹.

Proposition 4 *La participation d'un gouvernement à son entreprise nationale est d'autant plus élevée que :*

- (1) la part de marché de l'entreprise étrangère sur le marché national est faible;*
- (2) l'effet d'éviction de la production de l'entreprise nationale est faible, i.e. un accroissement des ventes de l'entreprise nationale sur le marché interne entraîne une faible baisse des ventes de l'entreprise étrangère sur le marché national;*
- (3) la part des ventes de l'entreprise nationale sur le marché étranger est faible;*
- (4) le prix du marché externe est faible par rapport à celui du marché interne;*
- (5) la demande du marché interne est inélastique;*
- (6) la demande du marché externe est élastique;*
- (7) la hausse de la production de l'entreprise étrangère sur le marché externe est faible suite à une hausse de production de l'entreprise nationale sur le marché interne.*

Le choix de la participation résulte d'un compromis entre deux impacts de la propriété publique qui ont été mentionnés dans la section précédente : d'une part, un impact négatif, soit la diminution des échanges internationaux, qui renforce le pouvoir de marché de l'entreprise à l'interne et diminue sa profitabilité à l'externe; d'autre part, un impact positif, soit l'incitation de l'entreprise nationale à ne pas exploiter son pouvoir de marché, ce qui résulte en un rapprochement du prix vers le coût marginal. La proposition 4 relève les caractéristiques des marchés pour lesquelles l'impact négatif est susceptible d'être faible alors que l'impact positif est susceptible d'être important. Ainsi, la condition (1) décrit une situation où le pouvoir de marché de l'entreprise nationale sur le marché interne est élevé. Dans un tel cas, la participation gouvernementale fait en sorte que l'entreprise n'exploite pas ce pouvoir. Quel que soit ce pouvoir de marché, si un accroissement de l'entreprise nationale a peu d'impact sur la production de l'entreprise étrangère, comme il est énoncé dans la condition (2), le gouvernement peut prendre une participation importante sans craindre une diminution de la concurrence.

Les conditions (3) à (6) font référence à la rentabilité du marché étranger par rapport au marché interne. Si le marché externe s'avère relativement rentable, on voudra consacrer des efforts pour le développer même si cela implique une diminution de la consommation interne. Comme le comportement désiré sur le marché externe est celui de la maximisation des profits, on privilégiera alors la propriété privée. À l'inverse, lorsque le marché externe s'avère relativement peu rentable, comme le suggèrent les conditions (3) à (6), le gouvernement incitera l'entreprise nationale à produire plus sur le marché interne en prenant une participation importante.

9 Les conditions « inverses » favorisent une participation gouvernementale faible.

La proposition 4 établit donc un assez grand nombre de facteurs qui influent sur le choix de la participation gouvernementale. On peut évidemment observer des marchés où certains de ces facteurs jouent en faveur d'une plus grande participation alors que d'autres y vont à l'encontre. En pratique, cependant, les différents facteurs n'auront vraisemblablement pas tous la même importance relative. Ainsi, les services publics se caractérisent normalement par une faible élasticité de la demande. Comme il n'existe aucune raison de croire que cette élasticité diffère beaucoup d'un pays à l'autre, les conditions (5) et (6) ne devraient généralement pas jouer un rôle important pour expliquer des différences de participation gouvernementale.

Par contre, les parts de marché dépendent des coûts relatifs des entreprises. Dans les industries où les coûts de production peuvent différer d'un pays à l'autre à cause de l'utilisation de facteurs de production non reproductibles, comme en électricité où l'on peut utiliser des ressources hydrauliques, l'entreprise utilisant des technologies à faible coût marginal devrait accaparer une grande part des deux marchés. Les conditions (1) et (2) présentent alors deux forces qui s'opposent dans le choix de la participation gouvernementale. Ensemble, elles suggèrent que ce soit la grandeur relative des deux marchés qui devienne déterminante : si l'entreprise à faible coût a un marché interne beaucoup plus grand que le marché externe, son pouvoir de marché à l'interne amènera le gouvernement à prendre une part importante dans l'entreprise; si c'est le marché externe qui est grand, l'attrait des profits incitera le gouvernement à ne pas intervenir.

L'effet d'éviction mentionné à la condition (2) sera d'autant plus faible que la *croissance* du coût marginal de l'entreprise nationale est élevé. Par exemple, un système hydroélectrique fonctionne avec des coûts marginaux croissants alors qu'un

système nucléaire fonctionne généralement avec des coûts marginaux relativement constants. Si l'entreprise nationale recourt à un système hydroélectrique, le fait que son coût marginal augmente plus rapidement qu'un concurrent utilisant le nucléaire diminuera sa capacité « d'évincer » la production de ce concurrent sur le marché national. Une augmentation de la participation gouvernementale sera alors plus efficace en ce que l'augmentation de la production de l'entreprise nationale ne fera pas que remplacer la production qui aurait de toute façon été faite par l'entreprise étrangère.

Dans les industries où une même technologie est accessible à toutes les entreprises, comme en téléphonie, des entreprises privées se partageraient les deux marchés à parts égales. La participation gouvernementale dépendrait surtout de la taille relative des marchés respectifs : le pays avec le plus grand marché devrait favoriser la participation gouvernementale étant donné la rentabilité relativement faible du marché externe; à l'inverse, le gouvernement ayant juridiction sur le petit marché voudra profiter de la forte rentabilité du marché extérieur en gardant l'entreprise nationale majoritairement aux mains du secteur privé.

5. Conclusion

Le choix de la part du gouvernement dans les entreprises publiques relève d'un arbitrage entre l'efficacité de répartition sur le marché interne et les profits potentiels du marché externe. Le modèle présenté ici précise la nature de cet arbitrage et fait clairement ressortir que le mode de propriété d'une entreprise dans un pays influence le comportement de l'ensemble des entreprises sur tous les marchés.

Certains des facteurs que nous avons reconnus comme déterminants dans la participation gouvernementale, comme la taille des marchés, sont facilement identifiables. La prochaine étape de notre travail consistera donc à analyser les différents marchés où les échanges sont surtout bilatéraux (e.g. le marché canado-américain) et à établir des prédictions pour ces marchés. Il semble toutefois que la tendance à la privatisation, qui a accompagné les réformes réglementaires, soit bien expliquée par le modèle. D'abord, en passant d'une situation de monopole à la concurrence duopolistique, on diminue le pouvoir de marché de l'entreprise. Ensuite, avec l'ouverture de marché, l'entreprise nationale peut obtenir sur les marchés externes des profits auxquels elle n'avait pas accès. Selon notre modèle, ces deux changements favorisent la privatisation.

Sur le plan théorique, une extension immédiate du modèle consisterait à considérer l'existence de plus de deux entreprises. En diminuant le pouvoir de marché des entreprises et donc en accroissant l'efficacité de répartition à l'interne tout en diminuant la rentabilité des marchés externes, un nombre plus grand d'entreprises jouera en faveur d'une privatisation accrue.

Une extension plus significative sera d'introduire des éléments dynamiques dans le modèle. Présentement, toutes les variables du modèle sont, en fait, endogènes. Ainsi, si la part de marché influence la participation gouvernementale, celle-ci influence elle-même la part de marché. En réalité, les conditions de marché observées au moment où la réforme est implantée peuvent avoir un impact déterminant sur la suite. Ainsi, le fait qu'une entreprise débute sous le nouveau régime réglementaire comme une société d'État augmente évidemment les chances qu'une certaine participation gouvernementale perdure. Un modèle dynamique permettrait de relier l'évolution de la participation gouvernementale aux conditions prévalant au moment d'une réforme.

Références

- [1] BERNARD, J.-T., M. DUPÉREÉ et M. ROLAND. « Multi-Market Competition with Public Enterprises », mimeo, Université Laval.
- [2] BRANDER, J. A. and B. J. SPENCER. « Export Subsidies and International Market Share Rivalry », *Journal of International Economics*, 18 (1985), 83-100.
- [3] BRANDER, J. A. and B. J. SPENCER. « Tariff Protection and Imperfect Competition », in Henryck KIERZKOWSKI, ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford University Press, 1984.
- [4] DE FRAJA, G. and F. DELBONDO. « Game Theoretic Models of Mixed Oligopoly », *Journal of Economic Surveys*, 4 (1990), 1-17.
- [5] DIXIT, A. « International Trade Policy for Oligopolistic Industries », *Economic Journal*, 84 (1984), Supplement, 1-15.

- [6] FARRELL, J. « Owner-Consumers and Efficiency », *Economics Letters*, 19 (1985), 303-306.
- [7] MATSUMURA, T. « Partial Privatization in Mixed Duopoly », *Journal of Public Economics*, 70 (1998), 473-483.