

13 mars 2007

Le prix du téléphone a-t-il vraiment diminué ?

Gérard Cornilleau

Selon une opinion très répandue, la libéralisation du secteur des télécommunications est un succès qui se mesure par le développement de nouvelles technologies (sans fil et ADSL) et la baisse des prix. Pourtant, les débats autour de l'indice des prix soulignent le poids des dépenses de téléphonie dans le budget des ménages. Leur caractère automatique et incompressible à court terme (du fait des abonnements et des forfaits) constitue l'une des explications du décalage entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue. Qu'en est-il réellement de l'évolution des prix du téléphone et de l'impact supposé de l'introduction de la concurrence dans ce secteur ?

D'après l'indice des prix de la consommation des ménages de l'Insee, le prix des télécommunications a baissé de 10 % depuis 1998, année de l'ouverture complète à la concurrence. Toutefois, d'après les données de consommation et de prix de l'[ARCEP](#) (Autorité de régulation des communications électroniques et des postes), sur la même période, on a observé une hausse de 38 % des minutes de communication téléphonique (fixes et portables confondus) qui ont généré une augmentation de l'ordre de 42 % des recettes des opérateurs au titre de ces activités. Il devrait donc en résulter une hausse du prix du téléphone.

Si celle-ci n'apparaît pas, c'est que l'on comptabilise une augmentation de qualité lorsque les minutes de communication basculent du fixe vers le portable. Or, si le portable apporte une amélioration du service rendu, celle-ci est bien difficile à quantifier. Une réponse théorique consiste à considérer que l'écart des prix observés est une mesure objective de la différence de qualité. En 1998, la minute de portable « valait » à peu près 3 minutes de fixe : la qualité de la minute de portable devait dès lors être 3 fois celle de la minute de fixe pour qu'un consommateur avisé accepte d'utiliser un portable. Payer plus cher à partir d'un portable ne constituait alors pas une augmentation de prix mais une amélioration de qualité sans effet sur l'inflation et le pouvoir d'achat.

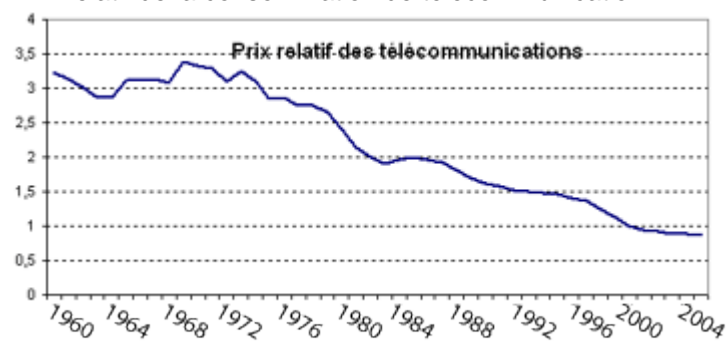
Cette manière théorique de résoudre le problème de l'hétérogénéité des services rendus par des techniques différentes pose toutefois de nombreuses questions. Ainsi la diffusion de la technique la plus récente entraîne une baisse de son prix qui ne s'accompagne pourtant pas d'une baisse de qualité. La quantification de l'écart de qualité du service rendu par deux techniques concurrentes est toujours difficile et rend très délicate la mesure des variations de prix moyens.

On peut essayer d'encadrer cette mesure en retenant deux hypothèses contrastées : la première suppose qu'il n'y a pas de différence de qualité entre une minute de conversation à partir d'un fixe ou d'un portable ; dans ce cas, le prix moyen des communications téléphoniques pour l'ensemble des utilisateurs finaux (ensemble des communications privées et professionnelles) aurait augmenté de 3 à 6,5 % entre 1998 et 2005 (selon que l'intègre ou pas les SMS dans le calcul du prix). La seconde hypothèse consiste à l'inverse à imputer tout l'écart de prix portable-fixe à une différence de qualité (en faisant évoluer l'écart de qualité comme l'écart de prix) : dans ce cas le prix moyen aurait baissé d'environ 12 % (11% en tenant compte des SMS). Les deux affirmations d'une hausse et d'une baisse des prix du téléphone sont donc acceptables : tout dépend de l'opinion que l'on se fait du gain de qualité engendré par la téléphonie mobile. La deuxième question posée par la variation des prix du téléphone est celle de l'impact de l'ouverture du secteur à la concurrence. En théorie, la concurrence a pu conduire à une baisse des prix supplémentaire si, dans la situation antérieure, l'opérateur public, du fait de sa position de monopole, avait accumulé de l'inefficacité économique. Mais on sait aussi que dans les industries de réseaux la concurrence peut générer des surcoûts en détruisant la cohérence du réseau et des équipements et en introduisant des redondances inutiles de matériel ou de services de gestion et de commercialisation. La concurrence peut aussi avoir un impact négatif à terme sur l'effort de recherche. Les avantages de la concurrence ont-ils été plus importants que ses inconvénients ?

L'observation de l'évolution du prix relatif des télécommunications depuis l'introduction de la concurrence, qui constitue une sorte d'expérience naturelle, met plutôt en évidence la neutralité à long terme de l'organisation du marché : les prix des télécoms étaient depuis les années soixante dix, bien avant la privatisation et la concurrence, sur une forte tendance de baisse relative (graphique). Au cours des 20 années qui précèdent l'ouverture à la concurrence la baisse du prix relatif (rapport du prix des télécommunications à la moyenne des prix à la consommation) a été en moyenne de 4 % par an. De 1998 à 2005 elle s'est accélérée pour atteindre un peu plus

de 5 %. Mais la baisse imputable à l'ouverture des marchés a été de très courte durée. Depuis 2000 elle n'est plus que de 3 % par an. L'impact du progrès technique apparaît donc finalement bien plus nettement que celui de l'organisation économique du secteur.

Prix relatif de la consommation de télécommunication



(base 100 en 2000 ; source : INSEE, Comptes nationaux)