



Mimétisme ou contre-programmation ? Un modèle de concurrence entre programmes pour la télévision en clair

Laurent BENZONI et Mars BOURREAU

Revue d'Economie Politique N°6

Novembre 2001

TERA Consultants

32, rue des Jeûneurs
75002 PARIS

Tél. + 33 (0) 1 55 04 87 10
Fax. +33 (0) 1 53 40 85 15

S.A.S. au capital de 200 000 €
RCS Paris B 394 948 731

MIMÉTISME OU CONTRE-PROGRAMMATION ? UN MODELE DE CONCURRENCE ENTRE PROGRAMMES POUR LA TELEVISION EN CLAIR^ψ

Laurent Benzoni^{*} et Marc Bourreau^{**}

Novembre 2001

Publié in *Revue d'économie politique*, 111 (6), nov., déc.2001, pp.885-908.

Résumé

Deux chaînes de télévision diffusées en clair se concurrencent, sur un même créneau horaire, sur le profil et la qualité de programmes de genre similaire. A l'équilibre, la diversité et la qualité des programmes diffusés dépendra alors des caractéristiques de la concurrence en 'qualité'. Nous construisons un modèle de différenciation permettant de relier ce phénomène. Nous en déduisons sous quelles conditions les chaînes privilégient une « stratégie de mimétisme » (différenciation minimale), ou au contraire, une « stratégie de contre-programmation » (différenciation maximale des programmes). Ces résultats ouvrent quelques pistes de réflexion contre intuitives sur les politiques de régulation à mener pour accroître la diversité des programmes dans l'audiovisuel.

Mots-clés : Télévision, Concurrence entre programmes, Différenciation.

^ψ Les auteurs remercient Jérôme Perani pour ses remarques.

^{*} Professeur à l'Université Paris II et associé chez TERA Consultants.

^{**} Professeur à l'ENST – Télécom ParisTech.

Abstract

Mimicry or counter-programming?

A model of program competition for advertising-funded television

Two television channels compete on programming with respect to both program profile and program quality. At the equilibrium, program diversity and program quality depend on the characteristics of quality competition. We elaborate a model of differentiation to study this phenomenon. We determine under which conditions the channels prefer a « mimic strategy » (minimum differentiation) or a « counter-programming strategy » (maximum differentiation). The results are applied to analyse what kind of regulatory decisions might enhance program diversity.

INTRODUCTION

La concurrence dans la télévision conduit-elle à une diversification ou une homogénéisation des programmes ? Cette question suscite souvent des débats passionnés¹. Pour certains, la concurrence conduit les chaînes de télévision hertziennes à offrir des programmes peu coûteux et similaires qui emportent l'adhésion du plus grand nombre de téléspectateurs ('stratégies de mimétisme' ou de course à l'audience) ; la concurrence induirait donc une homogénéisation 'par le bas' des programmes². D'autres au contraire, estiment que, pour lutter contre leurs rivales, les chaînes de télévision doivent développer des stratégies de différenciation, dites de 'contre-programmation' ; la concurrence conduit alors à la production de programmes coûteux et à la diversité des programmes. Qu'en est-il ? Sous quelles conditions une chaîne de télévision privilégie-t-elle une stratégie de mimétisme ou, au contraire, une stratégie de différenciation ? Cet article propose un cadre de réflexion théorique traitant cette question.

¹ Il existe plusieurs niveaux d'appréhension de la diversité de l'offre télévisuelle ; les chaînes de télévision se différencient par leurs grilles de programmes, elles-mêmes composées de différents genres de programmes (jeux, variétés, films, séries, etc.), chaque programme constituant un bien en soi différent de tout autre. Cette diversité de l'offre répond à une demande de diversité des téléspectateurs qui est à la fois instantanée (choix du programme diffusé à tout moment donné du temps : 'zapping') et intertemporelle (préférence pour un genre de programme ou une grille de programmes). Dans cet article, nous restreindrons l'analyse à la diversité des programmes au sein d'un créneau horaire.

² Greenberg et Barnett [1971] et Levin [1971] soulignent ainsi qu'un élargissement de l'offre de programmes, consécutif à l'entrée de chaînes supplémentaires, n'augmente pas nécessairement la diversité : les nouvelles chaînes peuvent se contenter d'offrir des programmes similaires à ceux existants.

Deux chaînes de télévision diffusent chacune une émission d'un genre donné dans le même créneau horaire. Dans un premier temps, chacune d'elles choisit simultanément le 'profil' de son émission. Le profil est une variable continue, comprise entre 0 et 1. Par exemple, dans le cas d'un journal télévisé, le profil représentera la proportion d'informations politiques, ou s'agissant d'émissions de sport, le profil représentera la part du football. Dans un deuxième temps, chaque chaîne détermine simultanément un montant d'investissement (le coût de production ou d'acquisition du programme). Lorsqu'il regarde la télévision, le surplus d'un téléspectateur dépend, d'une part, d'un coût de transport, fonction de la distance entre le profil de l'émission regardée et son profil préféré et, d'autre part, de la qualité de l'émission regardée. Nous considérons que la qualité d'un programme est une fonction (concave) de son coût de production.

A l'équilibre, le degré de différenciation des profils, et partant la « diversité » des programmes proposés, dépend des caractéristiques de la concurrence en qualité. Si les chaînes ne se font pas (ou peu) concurrence sur la qualité de leurs programmes (parce que les téléspectateurs sont peu sensibles à la qualité ou que le « coût » de la qualité est prohibitif), nous retrouvons le résultat de Gabszewicz et Thisse [1992] : les deux chaînes optent pour une différenciation minimale et proposent des émissions du même genre et présentant le même profil. Ce processus relate le comportement de mimétisme. Au contraire, lorsque la concurrence en qualité s'intensifie, les firmes différencient leurs émissions (stratégie de contre-programmation). Ce résultat est comparable à celui obtenu dans un modèle de

différenciation avec concurrence en prix : les firmes se différencient pour réduire l'intensité de la concurrence (cf. d'Aspremont, Gabszewicz et Thisse [1979]).

Dans la section 1, nous présentons la logique économique de la formation du prix et de l'audience d'une chaîne de télévision hertzienne en clair non payante. Cette partie permet de préciser les hypothèses de notre modèle de concurrence entre programmes. Dans la section 2, nous exposons un modèle de différenciation horizontale, lorsque la concurrence entre firmes porte sur la qualité et non sur les prix. Dans la section 3, nous transposons les conclusions de ce modèle pour discuter de la réglementation de la qualité dans le contexte de la télévision hertzienne en clair.

Formation du prix et de l'audience pour une chaîne de télévision en clair

1.1 Les deux approches de la différenciation dans les modèles de concurrence entre chaînes

Dans la littérature économique, la diversité des programmes de télévision a été abordée sous deux angles distincts. Une première approche, initiée par Steiner [1952] et poursuivie par Rothenberg [1962], Wiles [1963] et Beebe [1977], tente de montrer que la concurrence produit l'homogénéité et le mimétisme. Dans ce type de modèle, une chaîne de télévision peut choisir entre différents programmes. A chaque programme correspond un groupe de téléspectateurs, dont la taille est fixée de façon exogène. Chaque groupe est constitué des téléspectateurs qui préfèrent ce programme particulier. Steiner montre alors que la diversité des programmes offerts

est plus grande dans une structure monopolistique que dans une structure oligopolistique. Ce résultat se comprend intuitivement : pour une chaîne en concurrence, il est plus profitable de capter une fraction de l'audience d'un programme « populaire », déjà proposé par une chaîne rivale, que de diffuser seule un programme « élitiste ». A l'inverse, une chaîne en monopole préférera diffuser les deux programmes pour maximiser l'audience totale³. Ce type de modèle explique la tendance au mimétisme des programmes en concurrence, mais ne peut expliquer à l'inverse l'existence de stratégies de différenciation (contre-programmation).

La seconde approche proposée par Waterman [1990] et poursuivie par Papandrea [1997]⁴, adapte le modèle de différenciation circulaire de Salop [1979] à la télévision. Alors que pour Salop, le prix est déterminé de façon endogène à l'issue du processus concurrentiel, Waterman suppose que le chiffre d'affaires d'une chaîne de télévision est égal au produit du volume de son audience par un prix unitaire de l'audience, donné de façon exogène et identique pour toutes les chaînes. En outre, il postule que, si les téléspectateurs présentent une diversité de goût pour les programmes (différenciation 'horizontale'), leur satisfaction croît également avec le coût de production des programmes qu'ils sélectionnent (différenciation 'verticale'). Ainsi, les chaînes ne se concurrencent pas sur les prix, mais sur la 'qualité' de leurs programmes (identifiée par le coût de production des programmes). Le modèle de

³ Néanmoins, en analysant le même problème dans un cadre plus général que celui considéré par Steiner [1952], on trouve que le monopole ne produit pas toujours plus de programmes que l'oligopole (cf. Beebe [1977]).

⁴ Papandrea [1997] étend le modèle de Waterman [1990], en considérant le cas un peu plus général où les coûts de transport associés à deux programmes sont différents.

Waterman, comme celui de Salop, stipule que toute firme tend à se démarquer le plus possible de ses concurrentes, le long du cercle de différenciation. Waterman montre ainsi que le nombre de chaînes de télévision à l'équilibre est supérieur à l'optimum social : non seulement la concurrence produit la diversité, mais l'offre de programmes télévisuels est même trop diversifiée. Evidemment, ce modèle ne permet pas d'expliquer la tendance au mimétisme des programmes dont se plaignent souvent les téléspectateurs français.

Nous proposons un modèle synthétisant les deux approches, dans le contexte d'une concurrence entre les émissions de deux chaînes pour un même créneau horaire, lorsque les émissions sont positionnées le long d'un axe de différenciation et hétérogènes en qualité. Le processus de différenciation optimale entre les chaînes, intègre simultanément le mécanisme qui les incite à produire des programmes similaires (stratégie de 'mimétisme') et celui qui les incite à se démarquer significativement de leurs concurrentes (stratégie de 'contre-programmation').

1.2 L'économie d'une chaîne de télévision en clair

L'économie d'une chaîne de télévision en clair s'articule autour de deux marchés interdépendants. Un *marché primaire* met en relation des offreurs d'écrans publicitaires (centrales d'achat ou régies publicitaires des chaînes de télévision) avec des demandeurs d'espaces publicitaires (annonceurs). Un *marché secondaire* confronte l'offre de grilles de programmes intégrant les espaces publicitaires

(chaînes de télévision) avec la demande de programmes émanant des téléspectateurs (audience).

Les chaînes en clair ont deux sources potentielles de revenus : la publicité et, dans le cas des chaînes publiques, les subventions organisées par l'Etat. S'agissant de chaînes en clair, les téléspectateurs ne versent directement aucune contrepartie financière aux chaînes pour visualiser les programmes. Pour modéliser simplement la concurrence entre chaînes de télévision, nous retenons deux hypothèses :

Hypothèse 1. *Le prix unitaire de l'espace publicitaire est exogène et constant.*

Conforme à la littérature existante⁵, cette hypothèse établit que le prix de l'espace publicitaire découle de la confrontation d'une offre globale (plurimédia) d'espaces publicitaires (incluant la presse, la radio, la télévision, le cinéma, etc.) et d'une demande globale pour ces espaces.

En supposant que le revenu publicitaire par téléspectateur est constant, nous considérons aussi implicitement que les téléspectateurs présentent un même 'intérêt' pour tous les annonceurs. En réalité, les annonceurs cherchent souvent à atteindre une cible précise pour leurs produits. L'audience présente donc plus ou moins de

⁵ Hypothèse également retenue dans les modèles de Crandall [1972], Fournier [1985], Waterman [1990] et Nilssen et Sørgaard [1998a, 1998b].

'valeur' selon l'âge, le sexe ou le revenu des téléspectateurs qui constituent cette audience. Peterman [1971] a logiquement trouvé une corrélation positive significative entre le prix de l'espace publicitaire fixé par une chaîne de télévision et le revenu familial moyen dans la région desservie. L'audience n'est donc pas un bien parfaitement homogène sur le marché primaire. Par ailleurs, il n'existe pas de relation purement linéaire entre le prix de l'espace publicitaire et l'audience correspondant à cet espace⁶.

Néanmoins, Besen [1976] a montré l'existence d'une corrélation stable entre le prix de l'espace publicitaire et l'audience potentielle d'une chaîne de télévision. Cette relation valide, en première approximation, l'hypothèse d'un prix exogène et constant.

Hypothèse 2. *L'audience d'un programme de télévision croît avec sa qualité. La qualité dépend de deux critères : le 'profil du programme' et sa 'qualité formelle'.*

⁶ Ainsi, il existe des systèmes de rabais en fonction du volume d'espace acquis (Leonard [1969]). Une baisse de l'audience peut conduire les annonceurs à augmenter le nombre de spots diffusés, afin d'atteindre un même nombre de téléspectateurs. Le phénomène inverse est également possible. En 1986, au Royaume-Uni, Yorkshire TV a connu une audience exceptionnellement élevée. Les annonceurs ont alors réduit leurs investissements publicitaires sur ce canal, car ils pouvaient atteindre le même public avec un budget réduit (Guillou et Padioleau [1988]).

Nous restreignons la *'qualité'* d'un programme à deux critères : son 'profil' et sa 'qualité formelle'⁷. Pour un genre donné, le 'profil' d'un programme caractérise le type de contenu. Par exemple, le 'profil' d'un journal télévisé peut être la proportion d'informations politiques. Le profil n'est donc pas assimilable au genre d'un programme, dans la mesure où elle est une variable continue et non une variable discrète. En outre, les caractéristiques de l'offre (fonction de coût de la qualité, etc.) et de la demande (audience potentielle, etc.) sont supposées identiques quel que soit le profil de l'émission. Cette hypothèse ne serait plus valide si le profil d'un programme était assimilable au genre de ce programme. La qualité formelle dépend directement des coûts des inputs utilisés dans la production d'un programme (nombre de caméras, qualité des décors, effets spéciaux, cachets des comédiens ou animateurs - liés à leur renom - etc.)⁸, ou des coûts d'acquisition (droit de diffusion des films, droits de retransmission). Le niveau de qualité formelle d'une émission est donc positivement lié au coût d'acquisition ou de production.

Un modèle de concurrence entre programmes

1.3 Présentation du cadre général

⁷ Parmi les autres indicateurs de qualité, il faut citer le nombre de minutes de publicité par heure de diffusion. Pour la prise en compte d'un effet de saturation par la publicité et son impact sur la concurrence entre télévisions payantes et télévisions financées par la publicité, cf. Wildman et Owen [1985].

⁸ Notion utilisée par Crandall [1972], Fournier [1985] et Bourreau [1993].

Deux chaînes de télévision, identifiées par les indices 1 et 2, diffusent chacune un programme, dans un même créneau horaire. Nous supposons que les programmes en concurrence relèvent du même genre (série, jeu, film, etc.) ou de genres approchants (par exemple, film et téléfilm). Cette hypothèse implique que les programmes ont la même audience potentielle et la même fonction de coût de la qualité. Chaque chaîne choisit le profil de son programme et un montant d'investissement. Le profil est une variable continue, comprise entre 0 et 1. L'investissement correspond au coût de production ou d'acquisition du programme.

Chaque chaîne supporte un coût fixe identique, f . Ce coût fixe représente le coût d'un programme de qualité minimale⁹. Chaque chaîne supporte également un coût variable, égal à un investissement en qualité formelle se traduisant par une augmentation de coût des programmes. Les chaînes sont financées uniquement par la publicité avec un revenu par téléspectateur p^* (exogène et constant).

Les téléspectateurs, de mesure totale A_p , constante (l'audience potentielle), sont uniformément distribués sur le segment $[0,1]$. Un consommateur est identifié par ses préférences à travers sa position sur le segment $[0,1]$, qui représente son profil d'émission préféré. Lorsqu'aucune chaîne ne propose son profil de programme

⁹ Une chaîne de télévision supporte des obligations qui la contraignent à acquérir (ou produire) des programmes. On considère que la fonction de coût d'un programme se compose d'un coût (semi)fixe, et d'un coût variable. Le coût (semi)fixe représente le coût d'un programme de qualité satisfaisant aux obligations, le coût variable est un surcoût pour un programme de qualité supérieure (cf Benzoni [1993]).

préférée, un consommateur se déplace sur le segment $[0,1]$. Il renonce au programme qu'il désire pour choisir le programme le plus proche de ses préférences. Ce renoncement a un coût pour le consommateur exprimé par une fonction quadratique, et égal à $t > 0$ pour un déplacement unitaire.

Le surplus brut d'un consommateur, lorsqu'il regarde son programme préféré, est égal à $R + f(K)$. R représente le surplus brut pour le programme de qualité minimale ($K = 0$). Nous supposons que $R > t$, ce qui implique que les téléspectateurs regardent toujours la télévision. Le surplus brut du consommateur augmente lorsque la qualité formelle augmente ; $f(K)$ représente le surplus associé à la qualité formelle, K , du programme regardé. Le surplus brut est indépendant du profil du téléspectateur : les téléspectateurs ont le même goût pour la qualité formelle. Pour simplifier l'analyse, on pose : $f(K) = \alpha K^\gamma$, où $\alpha > 0$ et $0 < \gamma < 1$. Les résultats restent valides tant que $f(K)$ est strictement concave et positive. α s'interprète comme la « sensibilité » des téléspectateurs à la qualité et $1/\alpha$ comme un indicateur du « coût de la qualité »¹⁰.

Soit K_i l'investissement en production de la chaîne $i = 1,2$ et A_i , sa part de marché. Le profil de la chaîne 1 s'écrit $\theta_1 \geq 0$ et le profil de la chaîne 2, $1 - \theta_2 \geq 0$. Nous

¹⁰ Une modélisation alternative consiste à choisir la qualité comme variable de décision et à introduire une fonction convexe pour le coût de la qualité.

supposons, sans perte de généralité, que $1 - \theta_2 > \theta_1$. Formellement, l'utilité d'un téléspectateur de type $\theta \in [0,1]$ regardant la chaîne $i = 1,2$ s'écrit¹¹ :

$$u(\theta, i) \equiv \begin{cases} R + \alpha \cdot K_1^\gamma - t \cdot (\theta - \theta_1)^2 & \text{si } i = 1 \\ R + \alpha \cdot K_2^\gamma - t \cdot (\theta - (1 - \theta_2))^2 & \text{si } i = 2 \end{cases}$$

et le profit de la chaîne i est :

$$\Pi_i(A_i, K_i) \equiv p^* \cdot A_p \cdot A_i - K_i - f$$

Nous définissons le jeu à deux étapes suivant :

Etape 1 : les chaînes choisissent simultanément le profil θ_i de l'émission qu'elles vont diffuser.

Etape 2 : étant donnés les profils choisis à l'étape 1, les chaînes décident simultanément d'un montant d'investissement en production, K_i .

Après l'étape 2, les chaînes diffusent leurs programmes respectifs¹². Nous utilisons le concept d'équilibre parfait en sous-jeu : l'équilibre de Nash du jeu est l'équilibre de

¹¹ La fonction d'utilité des consommateurs ne dépend pas ici de la quantité de publicité diffusée (pour une prise en compte de ce facteur, cf. Wildman et Owen [1985]).

Nash des sous-jeux. Le jeu est résolu de manière inductive, en commençant par l'étape 2.

1.4 Concurrence en qualité

Les deux chaînes ayant fixé le profil de leurs émissions respectives, un téléspectateur de profil θ choisit de regarder la première chaîne plutôt que la seconde si et seulement si :

$$\alpha \cdot K_1^\gamma - t \cdot (\theta - \theta_1)^2 > \alpha \cdot K_2^\gamma - t \cdot (\theta - (1 - \theta_2))^2$$

On déduit de cette relation un profil θ^* tel que les téléspectateurs de profil $\theta < \theta^*$ regardent la chaîne 1, tandis que les téléspectateurs de profil $\theta > \theta^*$ regardent la chaîne 2. Si $\theta^* \in [0,1]$, les parts de marché respectives des deux chaînes s'écrivent :

$$A_1 = \theta^* = \theta_1 + \frac{1 - \theta_1 - \theta_2}{2} + \frac{\alpha \cdot (K_1^\gamma - K_2^\gamma)}{2 \cdot t \cdot (1 - \theta_1 - \theta_2)}$$

¹² L'idée est qu'une chaîne de télévision va généralement assigner un 'profil' à un créneau horaire, même si l'émission diffusée peut être renouvelée régulièrement (et donc, même si les investissements en programmes dans ce créneau peuvent varier). En maintenant ce profil, la chaîne cherche à conserver la 'clientèle' acquise.

$$A_2 = 1 - A_1 = \theta_2 + \frac{1 - \theta_1 - \theta_2}{2} + \frac{\alpha \cdot (K_2^\gamma - K_1^\gamma)}{2 \cdot t \cdot (1 - \theta_1 - \theta_2)}$$

Chaque chaîne possède une audience captive (de taille $\theta_i \cdot A_p$) et obtient la moitié de l'audience comprise entre les deux chaînes. La troisième composante de l'audience, fonction des niveaux relatifs d'investissement en production, tend à déplacer l'audience vers la chaîne offrant les programmes de plus grande qualité, c'est-à-dire vers la chaîne qui investit le plus.

Chaque chaîne choisit un montant d'investissement, K_i , afin de maximiser son profit. Nous notons $\lambda \equiv (1 - \theta_2) - \theta_1$ la « distance » (c'est-à-dire, la différence de profil) entre les deux chaînes.

Proposition 1. *Il existe un équilibre de Nash unique au sous-jeu d'investissement. Les deux chaînes réalisent des investissements en production identiques, $K_1^* = K_2^* = \tilde{K}(\lambda)$, avec*

$$\tilde{K}(\lambda) = \left[\frac{\alpha \cdot A_p \cdot p^* \cdot \gamma}{2 \cdot t \cdot \lambda} \right]^{\frac{1}{1-\gamma}}$$

Preuve : en annexe.

La proposition 1 montre que le montant d'investissement à l'équilibre du sous-jeu ne dépend pas directement des profils de chacune des émissions, mais de la « distance » entre les profils (λ). L'impact d'une augmentation du coût de production K_i est donc identique quelle que soit la taille de l'audience captive θ_i : la chaîne attire une partie de l'audience intermédiaire comprise entre les deux chaînes, sans que cette 'capture' n'engendre d'externalité négative sur son audience captive. Il s'ensuit que la concurrence en qualité dépend uniquement des profils *relatifs* des émissions¹³.

Corollaire 1. *A profils d'émission donnés, la qualité des programmes diffusés est d'autant plus grande que :*

(i) *le prix de l'espace publicitaire, p^* , est élevé ;*

(ii) *l'audience potentielle, A^p , est grande ;*

(iii) *les téléspectateurs sont sensibles à la qualité ou bien la qualité est peu coûteuse (α grand) ;*

(iv) *les préférences des téléspectateurs en matière de profil d'émission sont rigides (t grand) ;*

(v) *les chaînes sont peu différenciées (λ petit).*

¹³ Notons que ce résultat ne serait pas valable dans un modèle de télévision payante, comme le montre le modèle de Economides [1989]. Ce modèle repose sur un jeu en trois étapes. Dans une première étape, les firmes choisissent une localisation sur un segment de longueur unité. Dans une deuxième étape, elles choisissent un montant d'investissement en qualité. Enfin, dans une troisième et dernière étape, elles décident du prix de vente de leur produit. Economides montre alors qu'à l'équilibre, l'investissement en qualité d'une firme donnée est fonction de sa demande captive.

Le niveau d'investissement à l'équilibre croît avec le prix de l'espace publicitaire, p^* , l'audience potentielle, A_p , et la sensibilité des téléspectateurs à la qualité formelle, α , et décroît avec la viscosité des goûts, t (points (i) à (iv)). Ce résultat est comparable à celui obtenu par Waterman [1990] dans un modèle de différenciation circulaire. Il signifie trivialement que la concurrence en qualité est d'autant plus forte que la qualité des programmes influence fortement le choix des téléspectateurs. Si les chaînes sont peu différenciées, elles se concurrencent fortement sur la qualité de leurs programmes (point (v)).

1.5 Stratégies de programmation à l'équilibre

Considérons maintenant l'étape 1 du jeu. La première chaîne maximise son profit en fonction de θ_1 en prenant θ_2 comme donnée, et la seconde chaîne agit de la même manière. Les chaînes choisissent les profils de leurs émissions respectives en anticipant l'étape 2 du jeu. Nous pouvons réécrire le profit de la chaîne $i = 1,2$ de la façon suivante :

$$\Pi_i(\theta_1, \theta_2) = p^* \cdot A_p \cdot A_i[\theta_1, \theta_2, K_1^*(\theta_1, \theta_2), K_2^*(\theta_1, \theta_2)] - K_i^*(\theta_1, \theta_2)$$

La chaîne 1 maximise son profit $\Pi_1(\theta_1, \theta_2)$ en fonction de θ_1 . Le théorème de l'enveloppe permet d'écrire que $\partial \Pi_1 / \partial K_1 = 0$, car pendant la seconde période, la chaîne 1 maximise son profit en fonction de son investissement en production. Par conséquent, la condition du premier ordre s'écrit, pour la chaîne 1 :

$$\frac{d\Pi_1}{d\theta_1} = p^* \cdot A_p \cdot \left[\frac{\partial A_1}{\partial \theta_1} + \frac{\partial A_1}{\partial K_2} \cdot \frac{\partial K_2^*}{\partial \theta_1} \right] \quad (1)$$

$$\text{car } \frac{\partial \Pi_1}{\partial K_1} \cdot \frac{\partial K_1^*}{\partial \theta_1} = 0.$$

Dans l'équation (1), $\partial A_1 / \partial \theta_1$ représente l'*effet direct* du positionnement sur le profit (effet de demande) : en se rapprochant de sa rivale, la chaîne 1 augmente sa part de marché. Le second élément de l'équation (1) - $\partial A_1 / \partial K_2 \cdot \partial K_2^* / \partial \theta_1$ - représente un *effet indirect* qui influence le niveau d'investissement en production de la seconde chaîne (effet stratégique). Si la chaîne 1 se rapproche de la chaîne 2, cette dernière augmente en deuxième période son investissement en production et capte ainsi une partie de l'audience de la chaîne 1.

$$\frac{\partial A_1}{\partial \theta_1} = \frac{1}{2} + \frac{(K_1^*)^\gamma - (K_2^*)^\gamma}{2 \cdot t \cdot \lambda^2} \cdot \alpha = \frac{1}{2} > 0 \quad (2)$$

$$\frac{\partial A_1}{\partial K_2} \cdot \frac{\partial K_2^*}{\partial \theta_1} = \left[\frac{-1}{p^* \cdot A_p} \right] \cdot \left[\frac{\tilde{K}(\lambda)}{(1-\gamma) \cdot \lambda} \right] < 0 \quad (3)$$

L'équation (2) montre que la chaîne 1 augmente sa part de marché lorsqu'elle se rapproche du positionnement de sa rivale. L'équation (3) montre qu'en se rapprochant de la chaîne 2, la chaîne 1 induit une augmentation de l'investissement en production de sa rivale, ce qui entraîne finalement une diminution de sa part de

marché. L'effet direct représente l'*incitation au mimétisme* pour une chaîne de télévision (capturer une partie de l'audience de ses rivales), tandis que l'effet indirect représente son *incitation à la contre-programmation* (réduire l'intensité de la concurrence en qualité).

En introduisant les expressions (2) et (3) dans l'équation (1), on trouve la condition d'équilibre :

$$\frac{d\Pi_1}{d\theta_1} = 0 \Leftrightarrow \frac{1}{2} - \frac{1}{(1-\gamma) \cdot p^* \cdot A_p \cdot \lambda} \cdot \left(\frac{\alpha \cdot p^* \cdot A_p \cdot \gamma}{2 \cdot t \cdot \lambda} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} = 0$$

En procédant de la même manière, on aboutit à la même condition d'équilibre pour la seconde chaîne. On vérifie facilement que la condition du second ordre est satisfaite.

En posant $a \equiv 1/(1-\gamma) > 1$, la condition d'équilibre est vérifiée si et seulement si :

$$\lambda = \lambda^* \equiv \left[\frac{(p^* \cdot A_p)^{a-1} \cdot \gamma^a \cdot \alpha^a}{2^{a-1} \cdot (1-\gamma) \cdot t^a} \right]^{\frac{1}{1+a}} \quad (4)$$

Nous pouvons maintenant énoncer notre résultat principal.

Proposition 2. *La détermination des équilibres de Nash du jeu dépend de la valeur de λ^* :*

(1) *Différenciation maximale ('contre-programmation')* : *si $\lambda^* \geq 1$, il existe un équilibre de Nash unique tel que la différenciation entre les chaînes est maximale. Les chaînes se positionnent aux deux extrémités de l'axe de différenciation.*

(2) *Différenciation intermédiaire* : *si $0 < \lambda^* < 1$, il existe une multiplicité d'équilibres de Nash (θ_1^*, θ_2^*) tels que les chaînes sont distantes de λ^* et $\theta_i^* \in [0.5 - \lambda^*, 0.5]$ pour $i = 1, 2$.*

(3) *Différenciation minimale ('mimétisme')* : *lorsque λ^* tend vers 0, il existe un équilibre de Nash unique tel que la différenciation est minimale. Les chaînes se positionnent au centre de l'axe de différenciation et n'investissent pas en production.*

Preuve : en annexe.

Lorsque $0 < \lambda^* < 1$, il existe une multiplicité d'équilibres de Nash (θ_1^*, θ_2^*) tels que les chaînes sont distantes de λ^* et $\theta_i^* \in [0.5 - \lambda^*, 0.5]$ pour $i = 1, 2$. Comme dans notre modèle, les deux chaînes sont symétriques, dans la suite de l'article, nous restreignons l'analyse à l'équilibre de Nash symétrique du jeu.

La proposition 2 montre que le degré de différenciation à l'équilibre, mesuré par λ^* , dépend de l'arbitrage entre l'incitation au mimétisme et l'incitation à la contre-programmation. Le résultat de différenciation minimale (Tirole [1988, p. 287] ; Gabszewicz et Thisse [1992, pp. 299-300]) est valide lorsque les consommateurs sont peu sensibles à la qualité formelle des programmes (α proche de 0). Dans ce cas, les chaînes ont pour unique variable stratégique le profil des émissions qu'elles vont diffuser. On retrouve les résultats de Tirole [1988] et Gabszewicz et Thisse [1992].

En revanche, si les consommateurs sont sensibles à la qualité formelle ($\alpha > 0$), les chaînes se différencient (choisissent des profils d'émission différents) pour réduire la concurrence en qualité. On retrouve ici la même idée que dans les modèles de différenciation avec concurrence en prix (Tirole [1988, ch. 7]) : les firmes se différencient pour réduire la concurrence en prix ou en qualité. L'originalité de ce résultat est de lier l'intensité de la concurrence (en qualité) à certaines caractéristiques du marché. Le corollaire 2 ci-dessous précise le lien entre caractéristiques du marché et degré de diversité de l'offre de programmes.

Corollaire 2. *La différenciation des profils à l'équilibre, λ^* , est d'autant plus grande que :*

- (i) le prix exogène de l'espace publicitaire, p^* , est grand ;*
- (ii) l'audience potentielle, A^p , est grande ;*
- (iii) la viscosité des téléspectateurs, t , est faible ;*
- (iv) la sensibilité des consommateurs à la qualité formelle, α , est forte.*

La différenciation des profils est d'autant plus grande que la concurrence en qualité est intense. En effet, si l'effet direct (incitation au mimétisme) est constant, l'effet indirect (incitation à la contre-programmation) dépend des paramètres du modèle. Lorsque p^* , A^p ou α augmentent ou lorsque t diminue, la concurrence en qualité s'intensifie ; l'effet indirect se renforce et les chaînes se différencient plus fortement.

Corollaire 3. *La qualité des programmes offerts est d'autant plus grande que les profils sont fortement différenciés.*

En effet, lorsque $0 \leq \lambda^* \leq 1$, le niveau d'investissement à l'équilibre est égal à¹⁴ :

$$K^*(\lambda^*) = p^* \cdot A_p \cdot \frac{\lambda^*}{2} \cdot (1 - \gamma) \quad (5)$$

Une offre de programmes variée est de bonne qualité (formelle), tandis que la qualité formelle de deux émissions relativement homogènes est faible.

Corollaire 4. *Les profits des chaînes à l'équilibre sont d'autant plus faibles que les profils des émissions qu'elles diffusent sont fortement différenciés.*

¹⁴ Voir le calcul dans la démonstration de la proposition 2, en annexe.

Pour une chaîne $i = 1,2$, le profit à l'équilibre est égal à :

$$\Pi_i^* = \begin{cases} \frac{p^* \cdot A_p}{2} - K_{\max}^* - f & \text{si } \lambda^* > 1 \\ \frac{p^* \cdot A_p}{2} - \frac{p^* \cdot A_p}{2} \cdot \lambda^* \cdot (1 - \gamma) - f & \text{si } 0 \leq \lambda^* \leq 1 \end{cases} \quad (6)$$

L'équation (6) montre que la concurrence entre les chaînes pour obtenir l'audience non captive les conduit à dissiper une partie des ressources que cette audience pourrait leur apporter. La part des ressources dissipées sur les ressources totales $(p^* \cdot A_p / 2)$ est égale à $(1 - \gamma) \cdot \lambda^*$. Plus les chaînes sont différenciées, plus la part des ressources dissipées sur les ressources totales est forte.

Ce résultat peut paraître singulier, dans la mesure où, intuitivement, la différenciation permet d'atténuer la concurrence en qualité. En fait, une configuration peu différenciée correspond à une situation où la concurrence en qualité est (structurellement) faible. Inversement, si les chaînes sont fortement différenciées, la concurrence en qualité est (structurellement) forte. Logiquement, les chaînes investissent d'autant plus en production qu'elles sont différenciées¹⁵.

¹⁵ Fournier [1985] note qu'une amélioration de la qualité formelle des programmes peut entraîner une croissance de la consommation télévisuelle. En particulier, si l'audience potentielle augmente, l'augmentation des investissements en qualité peut entraîner, dans un premier temps, une augmentation des revenus. Néanmoins, la concurrence en qualité deviendrait aussi plus intense. L'impact global de la croissance de l'audience potentielle est donc ambigu.

Remarque. Dans ce modèle, les deux chaînes considérées sont symétriques. Si les chaînes sont asymétriques (par exemple, si le prix de l'espace publicitaire est plus élevé pour une des chaînes), il n'existe pas d'équilibre en stratégies pures au jeu spécifié. En effet, dans ce cas, les deux chaînes ont chacune une distance d'équilibre λ_i^* différente ($\lambda_1^* \neq \lambda_2^*$). Par exemple, si $\lambda_1^* > \lambda_2^*$ et si les chaînes sont distantes de λ_1^* , l'incitation au mimétisme de la chaîne 1 est compensée par son incitation à la contre-programmation. En revanche, pour la chaîne 2, l'incitation au mimétisme domine l'incitation à la contre-programmation ; elle cherche donc à se rapprocher de sa rivale. Il n'existe donc pas d'équilibre en stratégies pures.

1.6 Comparaison avec l'optimum social

Le bien-être collectif est égal à la somme du surplus des consommateurs et du profit de l'industrie. La configuration qui maximise le surplus total est nécessairement symétrique¹⁶. Le bien-être collectif s'écrit :

¹⁶ En effet, supposons que les profils des émissions ne soient pas symétriques. Sans changer les niveaux d'investissement, il serait possible d'augmenter le bien-être collectif en choisissant des profils symétriques, puisque la somme des coûts de transport des téléspectateurs est minimum lorsque les émissions sont symétriques par rapport à $1/2$. De la même manière, supposons que les profils des programmes soient symétriques mais que les chaînes réalisent des investissements différents. Dans ce cas, les audiences des deux chaînes ne sont pas symétriques. Il est alors possible d'augmenter le surplus total en conservant constante la somme des investissements et en faisant en sorte que les deux chaînes réalisent le même investissement. En effet, en procédant de la sorte, on rend les audiences symétriques et on minimise ainsi la somme des coûts de transport pour les téléspectateurs.

$$W(\theta_w, K_w) = 2 \int_0^{1/2} \left(R + \alpha \cdot K_w^\gamma - t \cdot (\theta - \theta_w)^2 \right) d\theta + (p^* \cdot A_p - 2 \cdot K_w - 2 \cdot f)$$

où K_w représente le niveau d'investissement en production pour chacune des chaînes et θ_w le profil de l'émission de la chaîne 1 (le profil de l'émission diffusée par la chaîne 2 étant obtenue par symétrie, c'est-à-dire égal à $1 - \theta_w$). On vérifie facilement que les valeurs de θ_w et de K_w maximisant le surplus total sont $K_w^* = [\alpha \cdot \gamma / 2]^{\alpha}$ et $\theta_w^* = 1/4$. Ainsi, la différence optimale entre les profils des émissions est $\lambda_w^* = 1/2$. En comparant l'optimum social à l'équilibre concurrentiel, on trouve que toutes les configurations inefficaces sont possibles.

Proposition 3. *D'un point de vue social, la diversité des émissions diffusées aussi bien que leur qualité peuvent être trop faibles ou trop fortes.*

Si la concurrence en qualité est peu ou pas intense, la différenciation des programmes à l'équilibre tend à être minimale : les chaînes sont fortement incitées à capturer l'audience de leur rivale (effet de mimétisme). D'un point de vue social, l'offre de programmes est trop peu variée. Au contraire, si la concurrence en qualité est intense, les chaînes sont fortement incitées à se différencier pour réduire l'intensité de cette concurrence (effet de contre-programmation). L'offre de programmes peut alors être trop variée.

S'agissant de la qualité, le niveau optimal d'investissement K_w^* ne dépend que de la valorisation de la qualité par les téléspectateurs (α), tandis que le niveau d'investissement à l'équilibre K^* dépend également de la valorisation de l'audience par les annonceurs ($p^* \cdot A^p$). Si les téléspectateurs valorisent peu la qualité (α petit) tandis que les annonceurs valorisent fortement l'audience ($p^* \cdot A^p$ grand), les chaînes produisent des émissions de qualité excessive. Si les téléspectateurs valorisent fortement la qualité (α grand), mais les annonceurs valorisent peu l'audience ($p^* \cdot A^p$ petit), les chaînes produisent des émissions de qualité insuffisante.

Pour illustrer ce propos, supposons que $\gamma = 1/2$. En comparant le niveau d'investissement à l'équilibre K^* (équation 5) et le niveau optimal d'investissement K_w^* , on trouve que $K_w^* < K^*$ si et seulement si :

$$\alpha < 2\sqrt{p^* \cdot A_p \cdot \lambda^*}$$

Comme les téléspectateurs ne paient pas directement pour les programmes qu'ils regardent, cela introduit une distorsion dans le niveau de qualité des émissions diffusées.

Quelques enseignements sur la réglementation de la télévision

Le modèle proposé fournit un cadre théorique pour étudier l'impact de mesures réglementaires sur la diversité de l'offre de programmes. Rappelons que l'analyse ne s'applique qu'à la concurrence sur un même créneau horaire, pour des programmes de genres proches.

1.7 L'impact des revenus publicitaires sur la diversité de l'offre

Kopp [1996] suggère qu'en limitant les recettes publicitaires, la réglementation désincite les chaînes de télévision à différencier leurs programmes. En effet, selon Kopp, les contraintes sur la publicité ne permettent pas aux chaînes de télévision de rentabiliser des programmes qui s'adresseraient à une audience minoritaire. Notre modèle suggère aussi que réduire le potentiel de revenus publicitaires diminue les incitations à la contre-programmation, en atténuant la concurrence en qualité. Loin de se différencier, les chaînes risquent au contraire de diffuser des programmes très semblables.

Ainsi, pour augmenter la différenciation des profils, il serait nécessaire d'augmenter les ressources publicitaires. Dans le contexte français, il pourrait s'agir de stimuler la demande d'espaces publicitaires en autorisant l'accès à la publicité télévisuelle à certains secteurs aujourd'hui privés d'antenne (grande distribution, cinéma, livre,

etc.)¹⁷, d'assouplir les contraintes sur la durée de la publicité diffusée, ou de faire jouer la concurrence sur des écrans intrinsèquement peu nombreux à travers des mécanismes d'enchères.

1.8 L'impact des quotas de diffusion

En France, les cahiers des charges imposent aux chaînes hertziennes des quotas de diffusion de productions françaises ou européennes¹⁸. Ces quotas ont, en particulier, pour objectif de limiter le recours aux programmes américains qui, déjà amortis sur une audience large, sont généralement moins chers à acquérir pour les chaînes que les oeuvres originales françaises ou européennes. Les quotas de diffusion entraînent donc, indirectement, une augmentation des coûts des programmes, (et donc du coût de la qualité formelle). Quel est l'impact de cette augmentation du coût sur la qualité des programmes diffusés ?

Les corollaires 2 et 3 de la section 2 suggèrent qu'une augmentation du coût de la qualité, c'est-à-dire du rapport $1/\alpha$, entraîne paradoxalement une réduction de la différenciation des profils des émissions diffusées et, consécutivement, une diminution de la qualité des programmes et une augmentation des profits des chaînes. En effet, une augmentation des coûts de production atténue la concurrence

¹⁷ Outre que l'effet global d'une telle mesure doit être analysé, notons que notre modèle ne prend pas en compte l'impact du prix de l'espace publicitaire sur le volume de publicité et du volume de publicité sur le surplus des consommateurs.

¹⁸ Les quotas imposent 60% de films européens, dont 40% d'expression originale française.

en qualité, et réduit les incitations des chaînes à la contre-programmation. Les quotas de diffusion induiraient donc, indirectement une baisse de la variété des émissions diffusées et une baisse de la « qualité formelle », tout en favorisant les diffuseurs. Cet effet négatif potentiel doit néanmoins être mis en balance avec les bénéfices externes que les quotas de diffusion peuvent générer sur l'industrie des programmes (cf. Papandrea, 1997).

Conclusion

Dans cet article, nous avons présenté un modèle générique permettant d'analyser la concurrence entre deux programmes de télévision de genres similaires pour un même créneau horaire. Nous avons aussi démontré que la diversité et la qualité des programmes proposés aux téléspectateurs dépendent des caractéristiques de la concurrence en qualité. On en déduit ainsi dans quelles conditions les chaînes privilégient une stratégie de mimétisme, ou au contraire, une stratégie de contre-programmation. Les résultats de ce modèle peuvent ainsi être utiles pour analyser les effets de certaines mesures de la régulation de la qualité dans l'audiovisuel.

Ce travail pourrait être étendu dans plusieurs directions pour approfondir l'analyse de la concurrence entre programmes de télévision. Tout d'abord, il serait nécessaire d'envisager le cas où les chaînes de télévision diffusent des programmes de genres différents dans un même créneau horaire ou bien d'étudier les stratégies de programmation pour deux créneaux horaires consécutifs. Par ailleurs, comme nous avons traité uniquement le cas de deux chaînes 'commerciales', il serait aussi

intéressant d'étendre l'analyse au contexte d'une concurrence entre une chaîne 'privée' (maximisant le profit) et une chaîne 'publique' (maximisant le bien-être collectif)¹⁹.

Annexe : Preuves des propositions 1 à 3

Preuve de la proposition 1

Chaque chaîne choisit un montant d'investissement en production, K_i , afin de maximiser son profit. La fonction de profit, $p^* \cdot A_p \cdot A_i(K_i) - K_i - f$, est concave en K_i , d'après l'expression de $A_i(K_i)$. Nous posons :

$$\tilde{K}_i \equiv \arg \max_{K_i} \{ p^* \cdot A_p \cdot A_i(K_i) - K_i - f \}, \text{ pour } i = 1, 2 \quad (\text{A})$$

La résolution de l'équation (A) conduit au résultat suivant :

¹⁹ Nilssen et Sørsgard [1998b] étudient la concurrence entre une chaîne privée et une chaîne publique, pour la programmation horaire d'une émission (par exemple, un journal télévisé). Ils montrent que la stratégie optimale de la chaîne publique peut être soit de dupliquer l'horaire de l'émission concurrente, soit de choisir un horaire décalé.

$$\tilde{K}_1 = \tilde{K}_2 = \tilde{K}(\lambda) \equiv \left[\frac{p^* \cdot A_p \cdot \gamma}{2 \cdot t \cdot \lambda} \right]^{\frac{1}{1-\gamma}}$$

où $\lambda \equiv (1 - \theta_2) - \theta_1$ désigne la distance entre les profils des deux émissions.

Nous procédons en deux étapes. Nous commençons par construire les fonctions de meilleure réponse des deux chaînes, puis nous déterminons l'équilibre de Nash du jeu.

Etape 1 : détermination des fonctions de meilleure réponse

Nous construisons la fonction de meilleure réponse de la chaîne 1. Le même raisonnement s'appliquerait pour la chaîne 2. Etant donné K_2 , la chaîne 1 cherche le montant d'investissement en programme qui maximise son profit. Deux cas se présentent :

(1) si $A_1(\tilde{K}, K_2) > 1$, c'est-à-dire si $K_2 < \bar{K}_2 \equiv [\tilde{K}^\gamma - t \cdot (1 - \theta_1 + \theta_2)]^{\frac{1}{\gamma}}$, la chaîne 1

se contente d'investir un montant K_2 tel que $A_1(K_1, K_2) = 1$.

(2) si $A_1(\tilde{K}, K_2) \leq 1$, la chaîne 1 investit \tilde{K} .

La fonction de meilleure réponse de la chaîne 1 s'écrit donc :

$$K_1 = R_1^K(K_2) \equiv \begin{cases} \left[K_2^\gamma + t \cdot \lambda \cdot (1 - \theta_1 + \theta_2) \right]^{\frac{1}{\gamma}} & \text{si } K_2 \leq \bar{K}_2 \\ \tilde{K}(\lambda) & \text{si } K_2 \geq \bar{K}_2 \end{cases}$$

De la même manière, on trouve, pour la chaîne 2 :

$$K_2 = R_2^K(K_1) \equiv \begin{cases} \left[K_1^\gamma + t \cdot \lambda \cdot (1 - \theta_2 + \theta_1) \right]^{\frac{1}{\gamma}} & \text{si } K_1 \leq \bar{K}_1 \\ \tilde{K}(\lambda) & \text{si } K_1 \geq \bar{K}_1 \end{cases}$$

Etape 2 : détermination de l'équilibre

L'unique équilibre de Nash du sous-jeu d'investissement est (\tilde{K}, \tilde{K}) . En effet, supposons qu'il existe un équilibre (\bar{K}_1, \bar{K}_2) tel que $\bar{K}_i < \tilde{K}$. Comme \tilde{K} représente l'optimum de la fonction $p^* \cdot A_p \cdot A_i(K_i) - K_i - f$, concave en K_i , la chaîne i augmente son profit en investissant $\bar{K}_i < K \leq \tilde{K}$. Considérons maintenant que les deux chaînes jouent le couple de stratégies (\tilde{K}, \tilde{K}) . Comme $p^* \cdot A_p \cdot A_i(K_i) - K_i - f$ est concave en K_i et atteint son maximum en \tilde{K} , aucune des chaînes n'augmente son profit en augmentant ou diminuant son montant d'investissement. Le couple de stratégies (\tilde{K}, \tilde{K}) est donc un équilibre de Nash, et il est unique.

Preuve de la proposition 2

La résolution du (ou des) équilibre(s) de Nash du jeu de position dépend de la valeur de λ^* :

- Si $\lambda^* > 1$, l'équation (4) n'a pas de solution. On vérifie facilement que $d\Pi_1/d\theta_1 < 0$ et $d\Pi_2/d\theta_2 < 0$. L'unique équilibre de Nash du jeu est tel que les chaînes choisissent des profils extrêmes pour leurs émissions respectives, c'est-à-dire $\theta_1^* = 0$ et $\theta_2^* = 0$. Dans ce cas, la différenciation entre les deux chaînes est maximale et le niveau d'investissement en production à l'équilibre est égal à :

$$K_{\max}^* = \tilde{K}(1) = \left(\frac{p^* \cdot A_p \cdot \alpha \cdot \gamma}{2 \cdot t} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}}$$

Le profit des chaînes à l'équilibre est égal à :

$$\Pi_1^* = \Pi_2^* = \Pi_{\max}^* = \frac{p^* \cdot A_p}{2} - K_{\max}^* - f$$

- Si $0 < \lambda^* < 1$, la condition d'équilibre (4) est équivalente à $\theta_1 + \theta_2 = 1 - \lambda^*$. Il existe a priori une infinité de couples (θ_1, θ_2) vérifiant cette condition. Cependant, supposons que $\lambda^* < 1/2$. Le couple de position $(0, \lambda^*)$ vérifie la condition d'équilibre, mais n'est pas un équilibre de Nash. En effet, la chaîne 1 augmente son profit si elle choisit un profil $2 \cdot \lambda^* < 1$ plutôt que 0. Plus généralement, on peut

vérifier que tout couple (θ_1^*, θ_2^*) est un équilibre de Nash du jeu s'il satisfait les deux conditions suivantes :

$$(a) \theta_1^* + \theta_2^* = 1 - \lambda^*$$

$$(b) \frac{1}{2} - \lambda^* < \theta_i^* < \frac{1}{2} + \lambda^* \text{ pour } i = 1, 2$$

Lorsque $\lambda^* \geq 1/2$, tous les couples de profils vérifiant la condition (a) sont des équilibres de Nash du jeu. Lorsque $\lambda^* < 1/2$, seuls les couples de profils vérifiant la condition (a) et compris dans le segment $[1/2 - \lambda^*, 1/2 + \lambda^*]$ sont des équilibres de Nash du jeu. On en déduit que si (θ_1^*, θ_2^*) est un équilibre de Nash du jeu tel que $\theta_1^* < 1 - \theta_2^*$, alors $\theta_i^* \in [0.5 - \lambda^*, 0.5]$ pour $i = 1, 2$. Le niveau d'investissement en production à l'équilibre est égal à :

$$K_{\text{int}}^* = \left(\frac{p^* \cdot A_p \cdot \alpha \cdot \gamma}{2 \cdot t \cdot \lambda^*} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} = \frac{p^* \cdot A_p}{2} \cdot \lambda^* \cdot (1 - \gamma)$$

Les chaînes réalisent des investissements en production identiques. Les chaînes se répartissent un profit total égal à $p^* \cdot A_p - K_{\text{int}}^*$ en fonction de leurs parts de marché respectives. Le profit de la chaîne i ($i = 1, 2$) est égal à :

$$\Pi_i = p^* \cdot A_p \cdot \left[\theta_i^* + \frac{\gamma \cdot \lambda^*}{2} \right] - f$$

- Lorsque $\lambda^* = 0$, l'équation (4) est équivalente à $\theta_1 = 1 - \theta_2$. Ainsi, lorsque λ^* tend vers 0, les chaînes se rapprochent l'une de l'autre. Par ailleurs, nous savons que les profils des émissions à l'équilibre sont telles que $\theta_i^* \in [0.5 - \lambda^*, 0.5]$ pour $i = 1, 2$. Par conséquent, lorsque λ^* tend vers 0, les profils à l'équilibre tendent vers $1/2$. La différenciation entre les chaînes est minimale. Nous en déduisons que l'investissement en production tend 0. Les chaînes produisent donc des programmes de qualité minimale (le coût d'une grille minimale est compris, par hypothèse, dans le coût fixe f). Enfin, il est facile de vérifier que les profits tendent vers $p^* \cdot A_p / 2 - f$.

Preuve de la proposition 3.

Pour démontrer la proposition 3, nous exposons trois exemples qui montrent que toutes les configurations sont possibles. Nous posons $\gamma = 0.5$.

Exemple 1. Posons $p^* = 1$, $A_p = 1$ et $t = 2$. Si $\alpha = 0.4$, on trouve que $\lambda^* = 0.22$, $K^* = 0.05$ et $K_w^* = 0.01$. Il y a donc sous-diversité de l'offre et sur-investissement en qualité. Si $\alpha = 2$, on trouve que $\lambda^* = 0.63$ et $K^* = 0.16$, alors que $K_w^* = 0.25$. Il y a, cette fois-ci, sur-diversité et sous-investissement en qualité.

Exemple 2. Posons $p^* = 2$, $A_p = 1$, $t = 1$ et $\alpha = 1$. On trouve que $\lambda^* = 0,79$, $K^* = 0,40$ et $K_w^* = 0,0625$. Il y a sur-diversité de l'offre et sur-investissement en qualité.

Exemple 3. Posons $p^* = 0,5$, $A_p = 1$, $t = 3$ et $\alpha = 1$. On trouve que $\lambda^* = 0,24$, $K^* = 0,03$ et $K_w^* = 0,06$. Il y a sous-diversité de l'offre et sous-investissement en qualité.

Références

Beebe, J.H. [1977], "Institutional structure and program choice in television markets", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, pp. 15-37.

Benzoni, L. [1993], "Position dominante et rente de monopole : une analyse économique de la concession de Canal+", *Revue d'Economie Industrielle*, n°66, 4ème trimestre, pp. 7-32.

Benzoni, L. et J. Perani [1996], "Concurrence, dominance et contestabilité : les animateurs-vedettes de télévision et le fonctionnement du marché des programmes de divertissement", *Communications et Stratégies*, n°19, pp. 251-274.

Benzoni, L. et M. Bourreau [1997], "Le financement privé des chaînes publiques : une incitation à la qualité ?", *document de travail*, Université Paris 2, Paris.

Besen, S.M. [1976], "The value of television time", *The Southern Economic Journal*, vol.42, n°3, pp. 435-441.

Blank, D.M. [1966], "The quest for quantity and diversity in television programming", *American Economic Review*, vol. 56, n°2, pp. 448-456.

Bourreau, M. [1993], "La télévision hertzienne gratuite : bilan économique et social", mémoire de DEA, Université Paris IX-Dauphine.

Cancian, M., A. Bills et T. Bergstrom [1995], "Hotelling location problems with directional constraints : an application to television news scheduling", *Journal of Industrial Economics*, vol. 43, pp. 121-124.

Crampes, C. et A. Hollander [1998], "Bundling and the product specification of excludable public goods : the case of pay TV", Cahier n°98.08.495, GREMAQ.

Crandall, R.W. [1972], "FCC regulation, monopsony, and network television program costs", *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 3, n°2, pp. 483-508.

d'Aspremont, C., Gabszewicz et J.-F. Thisse [1979], "On Hotelling stability in competition", *Econometrica*, vol. 17, pp. 1145-1151.

Economides, N. [1989], "Quality variations and maximal variety differentiation", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 19, pp. 21-29.

Fournier, G.M. [1985], "Nonprice competition and the dissipation of rents from television regulation", *Southern Economic Journal*, vol. 51, n°3, pp. 754-765.

Gabszewicz, J.J. et J.-F. Thisse [1992], "Location", in *Handbook of Game Theory*, vol. 1, R.J. Aumann et S. Hart (éditeurs), North Holland, Amsterdam, pp. 281-304.

Greenberg, E. et H.J. Barnett [1971], "TV program diversity - new evidence and old theories", *American Economic Review*, vol. 61, pp. 89-93.

Guillou, B. et J.G. Padioleau J.G. [1988], *La régulation de la télévision*, CNCL, La documentation française, Paris.

Hotelling, H. [1929], "Stability in competition", *Economic Journal*, vol. 39, pp. 41-57.

Kopp, P. [1990], *Télévisions en concurrence*, Anthropos, Economica, Paris.

Kopp, P. [1996], "L'offre de programmes télévisuels : efficience et diversité", *Revue d'Economie Politique*, vol. 106, n°2, pp. pp. 241-267.

Lasagni, C. et G. Richeri [1995], "La qualité de la programmation télévisuelle : points de vue et critères de mesure dans le débat international", *Réseaux*, n°70, pp. 143-170.

Leonard, W.N. [1969], "Network television pricing : a comment", *Journal of Business*, vol. 42, n°1, pp. 93-103.

Levin, H.J. [1971], "Program duplication, diversity and effective viewer choices : some empirical findings", *American Economic Review*, vol. 61, pp. 81-88.

Litman, B.R. [1983], "Predicting success of theatrical movies : an empirical study", *Journal of Popular Culture*, vol. 16, pp. 159-175.

Nilssen, T. et L. Sørgard [1998a], "Time schedule and programme profile : TV news in Norway and Denmark", *Journal of Economics & Management Strategy*, vol. 7, pp. 210-235.

Nilssen, T. et L. Sørgard [1998b], "A public firm challenged by entry : duplication or diversity ?", Discussion Paper 13/98, Institutt for samfunnsøkonomi, Bergen.

Noam, E.M. [1987], "A public and private-choice model of broadcasting", *Public Choice*, vol. 55, pp. 163-187.

Owen, B.M., Beebe, J.H. et W.G. Manning Jr. [1974], *Television Economics*, Lexington Books.

Owen, B.M. et S.S. Wildman [1992], *Video Economics*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Papandrea, F. [1997], "Modelling television programming choices", *Information Economics and Policy*, vol. 9, pp. 203-218.

Peterman, J.L. [1971], "Concentration of control and the price of television time", *American Economic Review*, vol. 61, n°2, pp. 74-80.

Rothenberg, J. [1962], "Consumer sovereignty and the economics of television programming", *Studies in Public Communication*, vol. 4, pp. 45-54.

Salop, S. [1979], "Monopolistic competition with outside goods", *Bell Journal of Economics*, vol. 10, pp. 141-156.

Steiner, P.O. [1952], "Program patterns and preferences, and the workability of competition in radio broadcasting", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 66, pp. 194-223.

Tirole, J. [1988], *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge, Mass.

Waterman, D.H. [1990], "Diversity and quality of information products in a monopolistically competitive industry", *Information Economics and Policy*, vol. 4, pp. 291-303.

Webbink, D.W. [1973], "Regulation, profits and entry in the television broadcasting industry", *Journal of Industrial Economics*, vol. 21, pp. 167-176.

Wildman, S.S. et B.M. Owen [1985], "Program competition, diversity, and multichannel bundling in the new video industry", in *Video Media Competition : Regulation, Economics, and Technology*, ed. E.M. Noam, Columbia University Press, New York.

Wiles, P. [1963], "Pilkington and the theory of value", *Economic Journal*, vol. 73, pp. 183-200.