L'évolution du secteur des télécommunications

Section I :

Présentation du secteur des télécommunications

Section II :

Mutation du secteur des télécommunications

Première partie : La mutation vers le post-industriel
- cas d'étude le secteur des télécommunications-
Et présentation théorique des structures de la gouvernance

Chapitre III : L'évolution du secteur des télécommunications

Introduction :

Comme nous l'avons constaté dans les chapitres qui précèdent nous sommes dans une société de service, et le secteur des télécommunications constitue un catalyseur du développement économique et social pour le monde d'aujourd'hui, puisque les services télécoms sont un moyen non négligeable dans la création de la richesse car ils permettent de rapprocher les personnes et les nations et annuler les frontières géographiques au même titre que l'Internet, Au cours de ce chapitre nous allons voir l'évolution de ce secteur.

Section I : Présentation du secteur des télécommunications

I. Le secteur des télécommunications :

I.1. Étymologie :

Le mot *télécommunications* vient du préfixe grec *tele-* (τηλε-), signifiant *loin*, et du latin *communicare*, signifiant *partager*. Le mot *télécommunication* a été utilisé pour la première fois en 1904 par Édouard Estaunié, ingénieur aux Postes et Télégraphes, directeur de 1901 à 1910 de l'école professionnelle des Postes et Télégraphes (ancêtre de l'École nationale supérieure des télécommunications), dans son *Traité pratique de télécommunication électrique*, pour désigner les multiples réseaux créés tout au long du XIX^e siècle pour assurer la diffusion des signaux écrits et sonores.⁶⁸

⁶⁸ Jean-Marie Dilhac, (2004), « From tele-communicare to Telecommunications », LAAS-CNRS.

I.2. Définition :

Les télécommunications (*abrév. fam. télécoms*), sont considérées comme des technologies et techniques appliquées et non comme une science.

On entend par télécommunications toute transmission, émission et réception à distance, de signes, de signaux, d'écrits, d'images, de sons ou de renseignements de toutes natures, par fil électrique, radioélectricité, liaison optique, ou autres systèmes électromagnétiques.⁶⁹

I.3. Les origines des télécommunications⁷⁰ :

I.3.1. Le télégraphe :

Morse réussit la première transmission électrique en 1838 et dissocie transport humain et communication des messages ;La mise au point du procédé de transmission télégraphique n'apporte pas grand chose au départ. Aux États-Unis et au Canada le gouvernement refuse de faire de la télégraphie un service public, il préfère laisser l'initiative à l'entreprise privée, en Europe, c'est l'État qui développe le télégraphe pour des raisons politiques.

I.3.2. Le téléphone :

Il est considéré comme étant l'invention d'Alexander Graham Bell en 1876. Il naît suite à des recherches pour améliorer le fonctionnement du télégraphe ;C'est l'échange bidirectionnel d'informations qui assure le succès du téléphone dès 1878 aux États-Unis ;En Europe, on constate un nouveau contrôle par l'État. C'est notamment le cas en France, où les pouvoirs publics investissent peu de capitaux pendant longtemps. Les priorités sont ailleurs.

⁶⁹ <http://fr.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9l%C3%A9communications>.

⁷⁰ www.er.uqam.ca/nobel/r13504/economie_media/seance_6.doc.

II. L'économie du téléphone :

Pendant des décennies, le téléphone se développe en situation de monopole, soit public, soit privé sous contrôle. C'est une industrie de réseaux susceptible de correspondre à un « monopole naturel ». C'est l'installation du réseau qui coûte cher ; La tarification du téléphone peut être forfaitaire par abonnement (Amérique du Nord pour les appels locaux) ou à la durée (Europe pour tous les appels). Il faut alors installer des compteurs ; On parlera dès lors de l'économie (du modèle) des compteurs.

Années 1970 : on travaille sur la numérisation des données et on parle d'un rapprochement entre télécommunications et informatique ; Il devient possible de retransmettre des données autres que la voix ; On passe du terme « téléphone » au terme « télécommunications ».

le nombre de services a beaucoup augmenté grâce aux entreprises déjà présentes qui ont investi sur de nouveaux secteurs, Une compétition totale a été rendue possible avec la ratification du *Telecommunications Act* en 1996. De façon générale, cette ouverture a profité : aux opérateurs de réseaux existants, y compris étrangers ; aux entreprises qui souhaitent diversifier leurs activités ; aux banques et aux fonds de pension qui recherchent les gains financiers. Ces stratégies visent à se positionner en matière de développement de réseaux de communication à hauts débits qui permettent de transporter à la fois du texte, du son et des images, fixes et animées, suite à la numérisation progressive des informations.

Une économie d'infrastructures / de réseaux complexifiée par le rapprochement avec les industries du contenu et autres (informatiques par exemple).

Internet devient un moyen important de transmission de données en Amérique du nord, En Europe, la téléphonie mobile a un rôle plus important. L'ère de la vidéo ; Un bilan de la libéralisation du secteur qui pose la question de l'avenir de la notion de bien public.⁷¹

⁷¹ www.er.uqam.ca/nobel/r13504/economie_media/seance_6.doc.

Section II: Mutation du secteur des télécommunications

I. L'évolution du cadre institutionnel des télécommunications⁷² :

Le téléphone a été inventé aux Etats Unis à la fin du XIX^e siècle et ce pays est resté globalement précurseur dans ce domaine pendant cent ans. Dans le reste du monde, les processus de diffusion ont été très variés, en corollaire d'un écart de développement avec les USA plus ou moins grand, et en raison de particularités nationales : le niveau des tarifs pratiqués, la capacité d'investissement ou la volonté de promouvoir une technologie propre au pays.

Historiquement, on peut distinguer trois grandes phases dans le développement des télécommunications, d'ampleur variable selon les pays.

Dans la première, le décollage du service téléphonique est caractérisé par une très grande diversité des expériences institutionnelles, de la concurrence la plus large au monopole d'Etat.

La seconde correspond à l'expansion et à la maturation technologique dans un contexte de monopole local. La dernière phase s'ouvre au début des années soixante-dix. Elle conduit progressivement à la libéralisation du secteur, en étroite interdépendance avec le processus de diffusion des technologies numériques. L'arrivée d'Internet et la montée en puissance de la transmission de données et d'images par rapport à celle de la voix, donnent aux télécommunications une orientation nouvelle qui rendent les anciens monopoles beaucoup plus vulnérables.

I.1. L'âge d'or du monopole :

Après 1945, le système monopolistique s'impose à peu près partout dans le monde : sous une forme privée mais réglementée; Lorsque le monopole est public, le système

⁷² Godefroy Dang Nguyen-Denis Phan, (2000), « Économie des télécommunications et de l'Internet », *Economica*, p. 1-17.

industriel des télécommunications est parfois détourné de sa finalité première - le développement du téléphone - pour servir les intérêts les plus divers. Lorsque le service postal appartient à la même administration au sein des PTT (Poste, Télégraphe, Téléphone), les revenus des activités téléphoniques peuvent être utilisés pour subventionner, le cas échéant, des déficits de ce service mais Finalement, le règne sans partage du régime de monopole national sous le contrôle direct ou indirect des pouvoirs publics a assuré plus ou moins efficacement selon les pays, la diffusion du téléphone, une qualité de service assez homogène et une évolution graduelle des réseaux incorporant rapidement les évolutions technologiques issues de l'électronique. La contrepartie de la stabilité de cet « ancien régime » des télécommunications a été l'accaparement d'une partie des ressources provenant de tarifs souvent élevés au profit d'intérêts les plus divers, sous la direction ou avec le consentement des pouvoirs publics.

I.2. La remise en cause du cadre institutionnel :

Le changement technique n'est pas le seul moteur du processus de libéralisation. La pression des clients d'affaires, en particulier des grands groupes multinationaux, l'attrait des bénéfices réalisés par les opérateurs sur certains segments de ce marché protégé, la volonté des pouvoirs publics et la diffusion internationale du mouvement de libéralisation, sont autant de facteurs complémentaires qui ont poussé à la remise en cause du cadre institutionnel.

La libéralisation des télécommunications, initiée aux Etats-Unis et au Royaume-Uni au début des années quatre-vingt, s'étend rapidement au Japon puis à la Communauté Européenne et à d'autres pays de l'OCDE, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Elle est relayée par des privatisations des opérateurs publics et l'ouverture d'un certain nombre de marchés dans des pays en développement (Amérique latine en particulier) et dans les pays de l'ancien bloc soviétique.

En Europe, le processus suit le plus souvent le même schéma. Dans un premier temps intervient la libéralisation des marchés des équipements terminaux on assiste ensuite à une libéralisation progressive dans le domaine des services, en commençant par la transmission de données informatiques ; l'ouverture à la concurrence sur la téléphonie vocale et les infrastructures constitue la dernière étape. Dans les pays où les télécommunications sont

gérées par l'Etat, on sépare le contrôle du secteur de sa gestion, puis les pouvoirs publics envisagent d'ouvrir le capital de l'opérateur public avant de le privatiser totalement.

II. L'Impacte de la mondialisation sur le secteur des télécommunications :

Pendant la période 1995-1999, la "mondialisation" fut plus un slogan qu'une réalité, le terme visant principalement les alliances conclues entre grands opérateurs Télécom pour fournir des services de bout en bout à des entreprises multinationales. Les réseaux publics et les abonnés résidentiels étaient relativement peu concernés par ce type de mondialisation, même si différentes formes de "procédures d'appel alternatives" donnaient aux consommateurs des pays qui permettaient ces pratiques un avant-goût des avantages dont jouissaient les grands abonnés d'affaires.

Pendant la période 1999-2003, la mondialisation devient plus une réalité. Grâce à l'accord de l'OMC, les opérateurs étrangers pourront en effet, grâce aux possibilités d'interconnexion et d'interopérabilité, accéder directement aux réseaux publics de la plupart des grands marchés de télécommunication du monde et investir directement dans le développement de ces réseaux.

Il y a quelque année, rares étaient ceux qui auraient prédit que l'Internet deviendrait si rapidement un sérieux concurrent dans le secteur des télécommunications, mais l'Internet d'aujourd'hui n'est que le précurseur des nouvelles formes de concurrence qui verront vraisemblablement le jour au cours des 5 à 10 prochaines années dans le nouveau "secteur des télécommunications et de l'information" issu de la convergence des techniques.

L'enseignement fondamental que l'on peut tirer du phénomène Internet est que la concurrence n'est plus un outil politique que les pouvoirs publics peuvent mettre en oeuvre de façon totalement maîtrisée et réglementer dans les limites du secteur classique des télécommunications. La concurrence dans les télécommunications devient en effet rapidement une véritable force du marché dont l'évolution ne peut pas être planifiée par les décideurs, une force dont on considère de plus en plus que la meilleure façon de la réguler repose sur des principes qui ne sont pas propres aux télécommunications, mais qui sont empruntés à une logique sociale, économique et culturelle plus générale.

les grandes mutations des télécommunications décrites ci-dessus bénéficient d'un large appui auprès de nombreux pays, dont un certain nombre de pays en développement qui voient en elle la meilleure solution pour développer leurs réseaux et services de télécommunication dans l'intérêt de leur développement social et économique général⁷³.

III. Mutation en vue pour le secteur des télécoms :

Au cours des deux dernières décennies, le cadre institutionnel et réglementaire du secteur des télécommunications a connu une mutation profonde. La plupart des pays de l'OCDE ont procédé à la privatisation totale ou partielle des opérateurs de télécommunications publiques (OTP) et à la refonte des réglementations relatives à l'accès aux marchés des télécommunications, à la fourniture de services aux usagers et aux systèmes de tarification. Cette réforme institutionnelle et réglementaire, généralement suscitée par l'évolution rapide des techniques de télécommunications et de la structure de la demande de services de télécommunications, a pour ainsi dire éliminé les conditions monopolistiques naturelles et donc permis à de nombreux exploitants de fournir profitablement ces services aux entreprises et aux consommateurs. Le nouvel environnement commercial et réglementaire, à son tour, influence notablement la structure et l'organisation du secteur.⁷⁴

Aujourd'hui, personne ne peut prédire ce qui se passera dans le secteur dans un an. Ces changements rapides sont devenus une réalité, et ils obligent le gouvernement à adapter ses façons de faire.⁷⁵

⁷³ http://www.itu.int/aboutitu/strategic_plans/99-03/trends-fr.html.

⁷⁴ Olivier Boylaud et Giuseppe Nicoletti, janvier (2001), « le secteur des télécommunications : régulation, structure du marché et performance », Revue économique de l'OCDE n° 32.

⁷⁵ <http://www.maximebernier.com/2009/04/page/3/>.

IV. Une évolution technique et technologique dans le secteur des télécommunications :

Le secteur des télécommunications devient rentable. Dans son dernier rapport sur les perspectives du marché des télécoms, l'OCDE (*Organisation pour la coopération et le développement économique*) souligne le retour d'une forte croissance sur le secteur.

L'explosion de l'Internet haut débit, l'accroissement du parc mobile et l'arrivée du broadband mobile sont autant de facteurs qui ont dopé le marché depuis 2003, selon l'organisation. L'ensemble du secteur télécoms pèserait désormais 946 milliards de dollars à l'échelle planétaire, en croissance de 10 % par an. Le rapport indique au passage que la dette du secteur a été réduite de 14 % entre 2001 et 2003 et que "les entreprises inefficaces ou au modèle économique douteux ont quitté le marché." Preuve de la maturité du secteur : sa part dans l'économie mondiale s'est stabilisée, juste au-dessus des 3 %.

La croissance est d'abord tirée par l'activité mobile et l'accès à Internet, qui continuent de connaître des taux de croissance élevés, tandis que les revenus de la téléphonie fixe ont tendance à stagner. Le nombre de lignes fixes a même baissé pour la première fois en 2003 dans les pays de l'Organisation, au profit des lignes mobiles. Le secteur mobile aurait atteint les 336 milliards de dollars en 2003, soit près d'un tiers du chiffre d'affaires des télécoms. L'Internet à haut débit connaît toujours un fort succès sur l'ensemble des pays de l'OCDE, avec un taux de croissance annuel de près de 60 % depuis 2000. En août 2004, le cap des 100 millions d'abonnés a même été franchi sur cette zone.

Le rapport distribue certains bons points, notamment en matière de qualité de service et de tarification. Pour l'OCDE, le délai de mise en service d'une nouvelle ligne fixe descend généralement sous les 48 heures et le nombre de pannes sur les réseaux fixes est en nette baisse. Le constat est identique pour les réseaux mobiles. L'Organisation salue également la politique tarifaire du secteur. En règle générale, les prix des services télécoms sont à la baisse, indique le rapport, qui note l'apparition d'offres illimitées dans la téléphonie mobile. Enfin, le niveau d'emploi semble se reprendre dans le secteur. Après les sommets atteints à la fin des années 1990, les effectifs avaient lourdement chuté, mais semblent désormais se stabiliser. Le

secteur emploierait environ 2,9 millions de personnes dans l'ensemble des pays de l'OCDE, dont près de 500.000 dans les services de téléphonie mobile.

Toutefois, l'évolution technologique pourrait remettre en cause le modèle actuel. La montée en puissance de la VoIP ferait planer de graves menaces sur les résultats des opérateurs de téléphonie fixe, mais aussi sur ceux de la téléphonie mobile. Ceux-ci vont devoir faire face à la concurrence grandissante de fournisseurs de services IP, tels que Skype ou Vonage. Mi-2004, après seulement un an d'existence, Skype enregistrait 9,5 millions d'utilisateurs dans les 30 pays de l'OCDE, dont près d'un million aux Etats-Unis et plus de 500.000 en France.

Pour faire face au succès de la téléphonie par Internet, les opérateurs de téléphonie fixe doivent rechercher de nouveaux relais de croissance. Ce qu'ils font, par exemple, en déployant leur réseau Wifi, qui vient concurrencer frontalement les débuts de la 3G dans le secteur de la téléphonie mobile, un secteur qui a pris lui-même des parts de marché à la téléphonie fixe. En conséquence, le rapport prévoit l'accélération du mouvement de convergence déjà amorcé et la consolidation de grands groupes télécoms, présents à la fois dans la téléphonie fixe et mobile, sur Internet, voire dans la VoIP. Ces groupes pourraient au passage être amenés à redéfinir leur positionnement vis-à-vis du secteur des médias. L'un des principaux leviers de croissance pourrait être la vidéo, sur Internet ou sur mobile. Les "opérateurs de services" (l'utilisation de l'expression par l'OCDE en lieu et place d'"opérateur télécoms" confirme d'ailleurs la tendance des grands groupes intégrés) devraient, dès lors, proposer des offres globales incluant de la data, afin de pallier la concurrence par ailleurs.

Toutes ces transformations appellent un nouveau cadre réglementaire. Le souhait formulé par le rapport est de voir les autorités de régulation s'adapter aux évolutions du secteur. Il les invite notamment à continuer leurs efforts en faveur de la libre concurrence. Le secteur mobile semble particulièrement visé. Après avoir connu une vague de libéralisation de 1989 à 2000, qui a fait tomber les monopoles, l'état de la concurrence semble stagner. Les statistiques relayées par le rapport mettent même en évidence un resserrement du nombre des opérateurs entre 2002 et 2004 sur certains pays.

Pour l'OCDE, la recette est simple. Seules les conditions d'une concurrence saine pourront assurer au secteur une transition paisible, permettant à chacun - opérateur fixe, opérateur mobile, FAI et fournisseur de services IP - d'y trouver son compte. Ce qui sonne comme un avertissement face à de trop fortes concentrations et à d'éventuelles barrières à l'entrée sur certains marchés.⁷⁶

La concurrence a également entraîné une vague d'innovation, de nouvelles technologies et de nouveaux services à un coût abordable. Plusieurs types de technologies – à fil et sans fil – ont été fusionnées. Il devient de plus en plus difficile de définir précisément ce qu'est un marché de services de télécommunications – où débute-t-il et où se termine-t-il?⁷⁷

V. La concurrence dans les services de télécommunications :

Des changements technologiques dynamiques permettent de fournir de nouveaux services et des systèmes qui apportent des solutions novatrices aux besoins de communications dans le monde. Par conséquent, les télécommunications deviennent un élément de plus en plus important pour l'efficacité des institutions des secteurs privé et public. Dans un contexte marqué par un changement rapide, un marché concurrentiel tirera profit du potentiel qu'offre le secteur des télécommunications pour répondre aux besoins économiques et sociaux de tous les citoyens.

L'expérience a montré qu'une concurrence libre et ouverte est avantageuse pour les consommateurs et la société prise dans son ensemble puisqu'elle garantit des prix plus faibles, de meilleurs produits et services d'un caractère plus novateur et un choix élargi pour le consommateur. Actuellement, on peut déjà constater les avantages de la concurrence dans le secteur des télécommunications. Dans un marché ouvert, les producteurs se livrent concurrence pour gagner les consommateurs en baissant les prix et en mettant au point de nouveaux services qui répondent le mieux aux besoins des consommateurs. Un marché concurrentiel encourage l'innovation puisqu'il récompense les producteurs qui innovent, développent et introduisent de nouveaux produits et des méthodes novatrices de production. Ainsi, c'est la société dans son ensemble qui en profite puisque cela contribue à sa prospérité.

⁷⁶ Nicolas RAULINE, août (2005), « Mutation en vue pour le secteur des télécoms », leJournalduNet.

⁷⁷ <http://www.maximebernier.com/2009/04/telecom/page/3/>.

Dans un contexte concurrentiel, les entreprises et sociétés qui n'arrivent pas à comprendre les consommateurs et à répondre à leurs besoins risquent de perdre ces derniers et de voir rétrécir leurs marges bénéficiaires.

En d'autres mots, la concurrence récompense l'esprit d'entreprise, l'adaptation et l'enthousiasme et punit le laxisme et l'indifférence. Au vu de l'importance sans cesse croissante du secteur des télécommunications pour l'économie dans son ensemble, les pays ne peuvent pas se permettre la léthargie et l'indifférence qui caractérisent si souvent la fourniture de services et de produits dans le cadre des monopoles. Au fur et à mesure que la technologie produira des services de communication efficaces, les sociétés seront de plus en plus désavantagées si elles ne récoltent pas les gains liés à l'esprit d'entreprise et à la capacité de répondre aux besoins du marché, caractérisant les environnements de télécommunications ouverts et concurrentiels.⁷⁸

VI. La contribution du secteur des télécommunications au développement économique :

Les pays en voie de développement rencontrent de nombreux problèmes au niveau de l'infrastructure. Routes, eau et électricité font parties des infrastructures de base mais un pays a également besoin d'un solide système de communications et d'information pour survivre et prospérer. Dans cette économie mondiale où la concurrence est toujours plus vive et ses avantages de plus en plus nombreux, les pays en voie de développement peuvent bénéficier de ces avantages en encourageant notamment la création d'un secteur local des télécommunications. Une des manières les plus efficaces d'y arriver est de promouvoir et de renforcer la croissance et le développement des petites entités dans ce secteur.

L'expérience des États-unis est fort intéressante à ce propos. La plupart des découvertes les plus fascinantes et des progrès de technologie de pointe aux États- Unis doivent être portés au crédit de petits entrepreneurs et de petites sociétés, qu'il s'agisse d'Alexander Graham ou de Bill Gates. De plus, aux États-unis ce sont les 22 millions de petites entreprises qui produisent plus de la moitié du produit intérieur brut du pays et les entreprises employant

⁷⁸ <http://transition.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf>.

moins de 20 personnes ont créé tous à savoir 99,9 % , les nouveaux emplois ces dernières années.

Une réussite aussi éclatante est due non seulement au système de la libre entreprise et à la motivation du profit, mais également à une politique publique qui soutient ces petites entreprises. Les Etats-Unis ont mis en place de nombreux programmes fédéraux pour aider les petites entreprises à prendre en main les rênes du développement économique et de l'innovation, programmes de prêts garantis; à l'évidence, l'environnement et la situation de la plupart des pays en voie de développement sont très différents de ceux des États-unis, le monopole dans le secteur des télécommunications. Pourtant, certaines étapes fondamentales – privatisation, création d'un organe de régulation indépendant, adoption d'une législation fiscales et du travail favorables, volonté de supprimer dans la mesure du possible les conditions réglementaires et d'enregistrement – peuvent apporter bien des avantages. Un pays en voie de développement pourrait exiger que les entreprises étrangères souhaitant fournir des services sur son territoire aident à promouvoir ou soutiennent les entreprises nouvelles ou locales. Soutenir ainsi la croissance de petites entreprises de télécommunications permet d'arriver à des profits économiques durables pour les économies des pays en voie de développement et encourage une pleine participation sur le marché mondial des télécommunications.⁷⁹

VII. Les méthodes d'introduction de la concurrence dans le secteur des télécommunications⁸⁰ :

Les restrictions pesant sur les méthodes et les modes d'accès au marché entraînent des distorsions en matière d'investissement et des prix plus élevés pour les consommateurs. C'est en laissant les forces du marché choisir les approches les plus appropriées que les décideurs encouragent une compétition efficace. Trois méthodes sont généralement utilisées pour introduire la concurrence dans le secteur des télécommunications :

⁷⁹ <http://transition.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf>.

⁸⁰ www.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf - États-Unis.

VII.1. La concurrence sur la base des installations

VII.2. La dissociation des éléments du réseau

VII.3. La revente

En outre, une politique ne privilégiant aucune technologie particulière encourage les systèmes novateurs et les équipements conçus pour répondre aux besoins du marché. Par exemple, la construction d'un réseau sans fil conviendra davantage dans certains marchés que le développement d'une entreprise de télécommunications filaires.

VII.1. La concurrence sur la base des installations :

Quand une nouvelle entreprise de télécommunications construit un réseau en utilisant ses propres installations pour atteindre ses clients (sans utiliser le réseau de l'entreprise de télécommunications en place), ce type d'accès est souvent appelé «concurrence sur la base des installations». Mettant en place un nouveau réseau, l'entreprise concurrente n'est pas freinée dans ses initiatives par les installations en place qui risquent d'être obsolètes et elle peut de ce fait installer la technologie la plus récente et la plus efficace. Elle pourra donc fournir de nouveaux services ou des services complémentaires, à transmission plus rapide, à vitesses variables ou avec une capacité accrue de bande passante et, partant, faire baisser les coûts par rapport aux services existants. En utilisant ses propres installations, le nouvel opérateur apporte non seulement des avantages directs à ses clients mais pousse également l'entreprise de télécommunications en place à rénover son réseau. De plus, dans ce type de contexte, les forces du marché agissent efficacement et ce sans dispositif réglementaire lourd.

Tel que discuté plus amplement ci-après, les nouveaux venus disposant de leurs propres installations ont quand même besoin de l'interconnexion pour l'échange mutuel du trafic avec les autres fournisseurs. Les clients des nouveaux participants au marché doivent être en mesure de communiquer avec les abonnés des autres réseaux, surtout avec le réseau de l'ancienne entreprise de télécommunications d'où la majorité des utilisateurs obtiennent leurs services. S'ils ne peuvent pas s'interconnecter sur une base équitable, les nouveaux venus ne pourront pas survivre.

VII.2. L'utilisation d'éléments ventilés du réseau :

Si la concurrence basée sur des installations complètes comporte moult avantages, il n'est pas toujours possible, ni pratique d'ailleurs, pour un nouveau venu de construire

intégralement un réseau. Ainsi, il est souvent financièrement possible de construire des équipements de commutation et de communication à grande distance mais il n'est pas toujours faisable de construire des boucles locales ou d'installer les derniers équipements terminaux qui raccordent les clients. Cela peut être dû à la nécessité de faire des économies d'échelle ou à des difficultés pratiques associées à l'acquisition des droits de passage. Par conséquent, un second type d'accès possible est celui permettant au nouveau venu de construire certaines parties du réseau et d'acheter l'accès aux équipements essentiels auprès de l'ancienne entreprise de télécommunications, par exemple les boucles locales. Cette méthode d'accès est appelée ventilation des éléments du réseau et généralement elle est stipulée par la loi ou la régulation.

L'accès utilisant les éléments dissociés du réseau comporte un certain nombre d'avantages importants. D'abord, cela abaisse les barrières à l'accès en permettant aux nouveaux venus de fournir un service sans devoir construire un réseau entier. Deuxièmement, sur le long terme, cela empêche l'ancienne entreprise de télécommunications d'exploiter la position qu'elle pourrait conserver suite aux économies d'échelle encore réalisées ou à cause des difficultés pratiques de ses nouveaux concurrents à surmonter les obstacles pour obtenir les droits de passage nécessaires, les sites d'antennes pour les systèmes sans fil, etc. Troisièmement, cela permet aux nouveaux venus de réaliser des innovations. Par exemple, ils peuvent acheter des éléments non ventilés auprès de l'entreprise en place et les utiliser avec des technologies entièrement différentes que celles utilisés par l'ancienne entreprise de télécommunications (par exemple, avec le protocole IP). Aux termes de cet arrangement, les consommateurs profitent de ces services nouveaux et plus performants et des choix supplémentaires qu'offre cette concurrence.

Une intervention de type réglementaire est nécessaire pour demander à l'entreprise en place de dissocier son réseau des services qu'elle offre et de fournir les éléments d'infrastructure nécessaire à des prix économiquement viables. Il est important que les entreprises de télécommunications en place fournissent un accès non discriminatoire à tout

nouveau venu demandant un accès aux éléments du réseau dissocié à des taux, clauses et conditions qui sont justes, raisonnables et non discriminatoires. L'entreprise de télécommunications déjà en place devrait fournir des méthodes d'interconnexion pratiques

telles le co-emplacement physique, le co-emplacement virtuel ou l'interconnexion à un point entre le réseau de l'ancienne entreprise et celui du nouveau venu.

VII.3. La revente :

Dans le contexte des télécommunications, on parle de revente quand des concurrents obtiennent un service à un prix réduit ou de gros de l'entreprise de télécommunications en place et ensuite revendent ce service à leurs propres clients.

La revente joue plusieurs rôles au niveau de la promotion et du maintien de la concurrence dans les services de télécommunications. La revente peut être un moyen efficace d'entrer sur le marché pour des nouveaux venus qui n'ont pas le capital nécessaire pour construire leurs propres réseaux. La revente permet également à de petits participants qui n'ont pas les moyens de construire leurs propres installations de fournir des services.

En outre, les revendeurs peuvent stimuler l'utilisation du réseau de l'entreprise en place et partant, ils favorisent la croissance de cette dernière et le développement futur du secteur entier. De plus, cette concurrence aide à maintenir des prix moins élevés pour les consommateurs, augmente le choix dont ils disposent et en dernière analyse encourage la croissance économique.

L'expérience faite aux États-Unis sur le marché des télécommunications à longue distance indique que la revente comporte des avantages très importants pour le public. Une concurrence basée sur la revente prend la forme d'un arbitrage dans le cadre duquel un revendeur achète une quantité importante de minutes à un prix réduit et ensuite les revend à de petits clients à des tarifs plus faibles que ceux qu'ils pourraient avoir autrement. Offrant ainsi un prix abordable au client, les revendeurs stimulent la demande et poussent ainsi les entreprises disposant de leurs propres installations à rapprocher les prix des coûts effectifs.

Parallèlement, la concurrence vive faite par les revendeurs favorise l'adoption de méthodes novatrices par exemple de nouveaux moyens de facturations ou dans le cadre de leur marketing le ciblage de groupes défavorisés. Un grand nombre de pays se sont engagés à adopter une politique de revente dans le cadre des Accords de télécommunications de base de l'OMC pour fournir un accès au marché des services de télécommunications de base.

Pour les pays plus petits, la revente dégage certains des avantages de la concurrence même si la quantité totale du trafic des télécommunications est insuffisante pour attirer des entreprises de télécommunications disposant de leurs propres installations.

Les revendeurs peuvent revendre le service complet sans modifications, c'est ce qu'on appelle la revente du service total. Ils peuvent également acquérir certains services auprès de l'entreprise de télécommunications en place et les combiner à d'autres services qu'eux-mêmes fournissent. Par exemple, une entreprise peut offrir des services interurbains à partir de ses propres installations de commutation mais louer les équipements de transport à distance auprès de l'entreprise de télécommunications existante.

La revente permet également aux fournisseurs de vendre des paquets de services différents sans devoir effectivement construire les équipements nécessaires. Ainsi ils peuvent faire des économies du point de vue marketing tout en fournissant un ensemble de services aux clients. Par exemple, un fournisseur local peut offrir des services à longue distance sans construire l'équipement nécessaire. De même, une entreprise de télécommunications offrant des services locaux et à grande distance pourrait ajouter des services mobiles sans construire son propre réseau sans fil.

Dans un grand nombre d'industries, la revente est une partie naturelle et normale du développement des marchés. Mais en ce qui concerne les télécommunications, l'entreprise dominante devra souvent, en vertu de la loi et de la régulation, fournir ces services à la revente. Il faudra peut-être invoquer telle stipulation de la régulation en vigueur pour forcer l'entreprise de télécommunications en place à fournir ces services à un prix de gros.

Toutefois, dans un contexte concurrentiel, certains fournisseurs verront qu'il est à leur avantage, du point de vue financier, de fournir des services en gros. Tel est notamment le cas quand l'entreprise disposant de ses propres installations dispose d'une capacité excédentaire. Malgré les avantages évidents de la revente, celle-ci connaît également des limitations. Avant tout, le revendeur est plus ou moins limité par les caractéristiques techniques et les fonctions du réseau qu'il utilise ce qui limite sa capacité d'innovation. Ensuite, la revente à elle seule n'exerce pas de pressions compétitives sur les tarifs et les services en gros car l'entreprise de télécommunications en place ne connaît peut-être pas de pressions pour innover au niveau du marché en gros. Cela signifie que l'organe de régulation doit maintenir un certain contrôle sur la tarification, les clauses et les conditions de l'offre en gros.

VIII. L'avenir des télécommunications :

Que pouvons-nous prédire pour l'avenir ? Un retour à des structures monopolistiques, n'est pas la réponse. Si l'existence de marchés planifiés à l'échelle mondiale est utopique, celle de marchés mondiaux exempts de toute forme de réglementation ou de régulation l'est tout autant. L'on peut distinguer deux solutions, chacune relevant de différentes traditions de coopération internationale et de régulation.

La première insiste sur la nécessité de développer une régulation supranationale et hiérarchique tandis que la seconde, qui fait davantage confiance au marché et aux institutions privées, insiste sur l'autonomie des acteurs et sur la coopération volontaire.

La première approche, plus près du modèle communautaire qui prévaut au sein de l'Union européenne, cherche à développer des institutions communes afin de discipliner les États et les inciter à prendre des mesures qui favorisent le bien commun. Cependant, cette approche implique que les États renoncent à certains aspects de leur souveraineté, et c'est là une tâche laborieuse qui exige beaucoup de temps et d'efforts. La seconde approche correspond au modèle dominant. Les États, principalement les États-Unis, ne tolèrent aucune contrainte imposée à leurs politiques nationales, aux marchés et aux firmes. Une telle gouvernance est fondée sur les forces du marché, une autoréglementation des acteurs privés,

une réglementation nationale minimale et transparente ainsi que sur la coopération intergouvernementale volontaire. Tout au plus peut-on faire appel aux institutions nationales et internationales pour arbitrer les litiges, éliminer les abus qui découlent du pouvoir du marché et gérer les risques systémiques. Cette approche repose sur l'idée qu'il existe un ordre « naturel » et sous-estime les imperfections du marché tout autant que les inégalités et les rivalités entre les États.

La solution optimale en ce qui concerne la régulation du secteur se situe probablement à mi-chemin de ces deux approches. que ce soit celui de la création de marchés autorégulés ou celui de la création d'institutions mondiales qui n'ont, jusqu'à maintenant, aucun fondement historique.⁸¹

⁸¹ Rioux M, (2004), « mythe et limite de la gouvernance globale des télécommunications », *A contrario*, Vol. 2, p . 134-135.

Conclusion :

Dire que les télécommunications sont en pleine révolution, est un euphémisme. Il ne se passe pas de semaine sans que l'on annonce une "méga- fusion", que l'on mette en avant des contentieux entre concurrents, que l'on arbore fièrement les taux de diffusion des mobiles dans la population, que l'on ne glose sur les opportunités et les dangers d'Internet et de la Société de l'Information. il nous a donc paru opportun de faire le point sur ces évolutions récentes. après un monopole de ce secteur qui a duré des décennies le temps de la libération a sonné au cours des deux dernières décennies, le cadre institutionnel et réglementaire du secteur des télécommunications a connu une mutation profonde. La plupart des pays de l'OCDE ont procédé à la privatisation totale ou partielle des opérateurs de télécommunications publiques.

La mondialisation a permis aux opérateurs étrangers d'accéder directement aux réseaux publics de la plupart des grands marchés de télécommunication du monde et d'investir directement dans le développement de ces réseaux ; une concurrence accrue est apparue et diverses méthodes étaient utilisées afin d'accéder à ce marché - concurrence sur la base des installations, la dissociation des éléments du réseau, la revente - cette concurrence a entraîné une vague d'innovation, de nouvelles technologies et de nouveaux services à un coût abordable. Plusieurs types de technologies – à fil et sans fil – ont été fusionnées. Il devient de plus en plus difficile de définir précisément ce qu'est un marché de services de télécommunications – où débute-t-il et où se termine-t-il? Et que va-t-il devenir ?

L'avenir des télécommunications reste flou bien sûr un retour à des structures monopolistiques n'est pas la réponse, certains pensent pencher pour la nécessité de développer une régulation supranationale et hiérarchique afin de discipliner les États et les inciter à prendre des mesures qui favorisent le bien commun, tandis que d'autres pensent faire confiance au marché et aux institutions privées et insistent sur l'autonomie des acteurs et sur la coopération volontaire ; Et la solution optimale en ce qui concerne la régulation du secteur se situe probablement à mi-chemin de ces deux approches; que ce soit celui de la création de marchés autorégulés ou celui de la création d'institutions mondiales qui n'ont, jusqu'à maintenant, aucun fondement historique.