

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTREAL

L'EFFET DE L'ENTENTE ENTRE LE GRUPO CARSO ET LE
GOUVERNEMENT MEXICAIN SUR LES TÉLÉCOMMUNICATIONS
MEXICAINES ET LATINO-AMÉRICAINES (1989-2006) :
DU MONOPOLE D'ÉTAT À LA « MAIN INVISIBLE » DU MARCHÉ

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR
MARC ESTEVE I DEL VALLE

DÉCEMBRE 2007

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

La rédaction d'un mémoire constitue une épreuve tant pour soi que pour les gens qui nous entourent. C'est pourquoi je tiens à remercier tous ceux à qui je dois sa réussite. Je remercie d'abord ma famille qui m'a toujours donné son aide inconditionnelle.

Je tiens également à remercier tous mes amis, car leur force a été un élément indispensable durant ces trois années à Montréal, en particulier mes colocataires, avec qui j'ai partagé les aventures du quotidien.

Je veux exprimer ma reconnaissance aux gens du centre de recherche Telecom-CIDE du Mexique grâce auxquels j'ai eu l'occasion d'investiguer les télécommunications mexicaines sur le terrain.

Je remercie tout spécialement Monsieur Deblock qui a su m'aider dans les moments cruciaux de mon parcours académique et duquel j'ai intellectuellement beaucoup appris.

Merci à ma directrice, Michèle Rioux, pour l'ouverture d'esprit dont elle a fait preuve avec moi et pour son soutien. Ses conseils et sa passion pour les télécommunications m'ont inspiré et surtout m'ont poussé à aller plus loin dans ma démarche.

Je remercie Neus d'avoir été une source de bonheur incontournable dans ce projet d'outre-Atlantique.

Et, finalement, que ceux et celles qui, de près ou de loin, ont contribué à l'aboutissement de ce mémoire soient assurés de ma reconnaissance.

TABLE DE MATIÈRES

Liste des schémas.....	vi
Liste des graphiques.....	vii
Liste des tableaux.....	viii
Liste des abreviations.....	xi
Résumé.....	xiii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I: LES TÉLÉCOMMUNICATIONS COMME RÉVÉLATEUR DES NOUVEAUX ENJEUX SOCIAUX IMPOSÉS PAR LA SOCIÉTÉ DE LA CONNAISSANCE.....	7
1. L'approche néo-pluraliste : notre outil théorique d'analyse pour l'étude des télécommunications mexicaines.....	7
2. Cadre théorique et revue de littérature : des changements du régime international des télécommunications aux nouvelles régulations des télécommunications.....	13
a) Les études portant sur l'évolution du régime international des télécommunications.....	13
b) La littérature sur la privatisation dans les télécommunications.....	15
c) Les analyses du processus de libéralisation des télécommunications.....	19
3. Méthodologie.....	25
CHAPITRE II: LA PRIVATISATION DE TELMEX : VERS L'ENTENTE ENTRE LE SECTEUR PRIVÉ MEXICAIN ET LE GOUVERNEMENT DU MEXIQUE... 28	28
1. Les télécommunications mexicaines avant la privatisation de Telmex.....	28
a) L'époque pré-Telmex (1878-1946).....	29
b) Le monopole national privé : la naissance de Telmex (1947-1970).....	30
c) Le monopole public (1970-1990).....	33
2. Pourquoi privatiser Telmex ?.....	36

a) La nouvelle doctrine néolibérale adoptée par l'administration Salinas	36
b) Le rôle joué par les accords internationaux adoptés par le gouvernement mexicain dans la libéralisation des télécommunications	41
3. La privatisation de Telmex	45
a) Le processus de privatisation de Telmex	46
b) Les intérêts des acteurs	48
c) L'entente entre l'exécutif mexicain et le secteur privé	54
d) La gouvernance de l'exécutif mexicain en rapport avec les groupes du pays possédant du capital culturel et social	60
d.a) La gouvernance de l'exécutif mexicain sur les groupes du pays possédants du capital culturel.....	61
d.b) La gouvernance de l'exécutif mexicain sur les groupes du pays possédants du capital social.....	64
e) Les résultats de la privatisation de Telmex	66
4. Analyse et conclusion : la nouvelle entente entre le secteur privé mexicain et le gouvernement lors de la privatisation.....	74
CHAPITRE III : L'ENTENTE ENTRE LE GOUVERNEMENT MEXICAIN ET LE GRUPO CARSO DANS LE CONTEXTE DU PROCESSUS DE LIBÉRALISATION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS MEXICAINES	76
1. Le comportement néo-mercantiliste de l'État Mexicain dans le secteur des télécommunications comme réponse à l'évolution du régime international des télécommunications	76
a) Les changements dans le régime international des télécommunications	76
b) Le nouveau comportement néo-mercantiliste des États.....	79
2. Le Grupo Carso et l'évolution des conglomérats économiques mexicains.....	83
a) Les caractéristiques des conglomérats économiques mexicains	83
b) L'évolution des conglomérats économiques mexicains durant l'administration du président Salinas.....	86
3. Telmex : une entreprise <i>first-mover</i>.....	90
a) Caractéristiques des entreprises <i>first-movers</i>	90
b) Le comportement <i>first-mover</i> de Telmex sur le marché mexicain des appels internationaux.....	91

4. Les barrières à l'entrée sur le marché mexicain des télécommunications.....	97
a) Le marché mexicain des télécommunications.....	99
b) Le marché de la téléphonie fixe et de longue distance.....	103
c) La concurrence dans le marché mexicain de la téléphonie cellulaire	105
d) Les barrières à l'entrée érigées par l'État mexicain	107
d.a) L'inaction du régulateur	108
d.b) Les processus légaux comme barrières à l'entrée	111
d.c) Les concessions.....	112
d.d) L'assignation du spectre et la flexibilité dans son usage	113
d.e) Interconnexion.....	115
d.f) Limites à l'investissement étranger	118
d.g) Coûts de changement : la numérotation et la portabilité.....	119
5. Le processus d'internationalisation de Telmex.....	120
a) Les déterminants du processus d'internationalisation de Telmex	120
b) Le processus d'internationalisation de Telmex.....	122
6. Analyse et conclusion : Impact de la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain sur les marchés mexicain et latino-américain des télécommunications.....	124
CONCLUSION.....	126
BIBLIOGRAPHIE.....	131
1. Livres	131
2. Chapitres de livres.....	132
3. Articles scientifiques.....	134
4. Thèses et mémoires.....	138
5. Articles de journaux	138
6. Legislations.....	139
7. D'autres documents gouvernementaux	139
8. Publications des organismes internationales.....	139
9. Liens électroniques	140

LISTE DES SCHÉMAS

Schéma 1.1: L'analyse matérialiste de l'évolution des télécommunications mexicaines.....	8
Schéma 1.2 : L'analyse des télécommunications mexicaines à partir de l'approche néo-pluraliste.....	11
Schéma 2.1 : Les acteurs du processus de privatisation de Telmex	50

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 3.1 : Les recettes fiscales obtenues par les pays d'Amérique latine relativement à la vente des monopoles d'État dans le domaine des télécommunications (1986-2004)	121
--	------------

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1: Résumé des principales approches expliquant la privatisation des entreprises de télécommunications	19
Tableau 2.1: Nombre de téléphones par 100 personnes (1913-1990).....	32
Tableau 2.2 : Bénéfices de Telmex (1982-1987)	34
Tableau 2.3 : Investissements publics et privés dans l'économie mexicaine (1980-1993).....	39
Tableau 2.4: Bénéfices des ventes des entreprises d'État en rapport au PIB mexicain (1985-1994).....	40
Tableau 2.5 : L'impact de l'ALENA sur la réduction des tarifs douaniers dans le secteur des télécommunications mexicaines.....	44
Tableau 2.6 : La privatisation de Telmex : Préférences des acteurs.....	54
Tableau 2.7 : Le contrôle de Telmex après sa privatisation	60
Tableau 2.8 : Les élites mexicaines avant et après 1970.....	62
Tableau 2.9 : Les élites du gouvernement mexicain des années 1986-89.....	63
Tableau 2.10 : Les compagnies sur le marché des télécommunications cellulaires (1987).....	68
Tableau 2.11 : Les changements dans la structure des revenus de Telmex (1988-1995).....	70
Tableau 2.12 : Lignes téléphoniques par 100 habitants (1990-1995)	71
Tableau 2.13 : Densité téléphonique au Mexique et dans les autres pays d'Amérique latine (1997)	71
Tableau 2.14 : Densité téléphonique de certains États mexicains (1995).....	72
Tableau 2.15 : Panier international des tarifs de téléphone (1995).....	73
Tableau 2.16 : Tarifs téléphoniques de certains pays sélectionnés (1996 USD).....	73
Tableau 3.1: Les poids des 500 plus grandes entreprises mexicaines dans l'économie du pays (1987-1992).....	87

Tableau 3.2 : Le poids des 59 conglomérats économiques mexicains dans l'économie du pays (1987-1991).....	88
Tableau 3.3 : Part (%) des 10 conglomérats économiques mexicains parmi les 59 premiers conglomérats économiques du pays (1987-1991).....	88
Tableau 3.4 : Structure corporative du Grupo Carso (2005).....	89
Tableau 3.5: Les firmes opérant sur le marché mexicain des appels internationaux (1997).....	92
Tableau 3.6 : Part de marché de Telmex du marché mexicain des appels internationaux (1997).....	96
Tableau 3.7 : Part de marché de Telmex du marché mexicain des appels internationaux (2004).....	96
Tableau 3.8 : Investissements dans l'industrie mexicaine des télécommunications en millions de dollars (1999-2005).....	100
Tableau 3.9 : Densité de la téléphonie fixe, en comparaison avec la téléphonie cellulaire au Mexique (1990-2004).....	100
Tableau 3.10 : Téléphones cellulaires par lignes fixes au Mexique et dans d'autres pays d'Amérique latine (1995-2003).....	101
Tableau 3.11 : Nombre d'utilisateurs (%) de cartes prépayées par rapport au total des souscripteurs de téléphonie cellulaire au Mexique et dans certains pays d'Amérique latine (2006).....	102
Tableau 3.12 : Coûts comparés des services de téléphonie cellulaire et de téléphonie fixe.....	102
Tableau 3.13 : Les concessions mexicaines selon le service et par année (1990-2005).....	103
Tableau 3.14 : Part de marché des firmes dans le marché de téléphonie fixe mexicain.....	104
Tableau 3.15 : Part de marché des firmes dans le marché mexicain des appels internationaux.....	105

Tableau 3.16 : Participation des entreprises dans le marché de la téléphonie cellulaire.....	107
Tableau 3.17 : Dépendance institutionnelle de la COFETEL.....	109
Tableau 3.18 : Distribution du spectre mexicain (2005).....	114
Tableau 3.19 : Croissance de la fibre optique au Mexique (1992-2003).....	116
Tableau 3.20 : Résumé des tarifs mexicains d'interconnexion (1997-2005).....	118
Tableau 3.21: La présence du Grupo Carso dans les marchés de téléphonie fixe et cellulaire d'Amérique latine.....	124

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
APT	« Asia Pacific Telecommunity »
ASEAN	« Association of South-East Asian Nations »
ASF	« Auditoría Superior de la Federación »
ATRN	« Arab Telecommunications Regulators Network »
CCE	« Consejo Coordinador Empresarial »
CEM	Conglomerats économiques mexicains
CEPAL	Commission économique pour l'Amérique latine
CFC	« Comisión Federal de la Competencia »
COECE	« Organización de Negocios para el Comercio Exterior »
CNT	« Comisión Nacional de Trabajadores »
COFETEL	« Comisión Federal de Telecomunicaciones »
CTM	« Comisión de Trabajadores Mexicanos »
DPNC	« Dirección de Políticas y Normas de Comunicación »
ECTEL	« Eastern Caribbean Telecommunications Authority »
ERG	« European Regulators Group »
FICORCA	« Fideicomiso para la cobertura de riesgos cambiarios »
FMN	Firmes multinationales
GATT	« General Agreement on Tariffs and Trade »
GATS	« General Agreement on Trade in Services »
ITT	« International Telephone and Telegraph »
LFT	« Ley Federal de Telecomunicaciones »
MEXERIC	« Mexico Ericsson »

MEXTELCO	« Mexican Telecommunications »
NASDAQ	« National Association of Securities Dealers Automated Quotation »
NTIC	Nouvelles technologies de l'information et des communications
OMC	Organisation mondiale du commerce
PAN	« Partido de Acción Nacional »
PRI	« Partido Revolucionario Institucional »
PRONASOL	« Programa Nacional de Solidaridad »
PVD	Pays en voie de développement
REGULATEL	« Foro Latinoamericano de Entes Reguladores de Telecomunicaciones »
RT	« Reglamento de Telecomunicaciones »
SATRC	« South Asian Telecommunications Regulations Council »
SCT	« Secretaría de Comunicaciones y Transportes »
SE	« Secretaría de Economía »
SHCP	« Secretaría de Hacienda y Crédito Público »
SPP	« Secretaría de Planificación Pública »
STRM	« Sindicato de Telefonistas de la República de México »
TELMEX	« Teléfonos de México »
TRASA	« Telecommunications Association of Southern Africa »
UE	Union européenne
UIT	Union internationale des télécommunications
USTR	« United States Trade Representative »

RÉSUMÉ

Mots clés : Télécommunications, Mexique, libéralisation, entente.

À partir des années 80, le régime international des télécommunications a subi un grand bouleversement. Le contrôle que les États exerçaient sur les télécommunications a été redéfini avec la privatisation des monopoles publics et la dérégulation des monopoles privés dans ce secteur. Le néolibéralisme, qui plaide pour un réaménagement du rôle du secteur privé par rapport au secteur public, a affecté de manière importante les télécommunications mondiales. Une nouvelle structure du régime international des télécommunications est apparue, ce qui s'est répercuté sur l'ensemble des pays de l'économie mondiale. Cependant, les processus de changements dans le secteur des télécommunications diffèrent d'un pays à l'autre, même s'ils convergent vers l'acceptation de principes et de règles similaires. À ce titre, il est intéressant d'analyser le processus de changements des télécommunications mexicaines afin d'analyser le processus d'ajustement de l'économie nationale en liaison avec le nouveau régime des télécommunications.

Ce mémoire examinera ainsi les transformations des télécommunications mexicaines (1989-2006) afin de comprendre les facteurs qui ont été déterminants dans les changements des télécommunications mexicaines et qui, aujourd'hui, structurent le fonctionnement actuel du marché des télécommunications du pays. Avant de procéder à notre analyse, nous situerons le choix de notre approche, notre cadre théorique ainsi que notre méthodologie (chapitre I). En premier lieu, pour comprendre l'origine des réformes des télécommunications mexicaines, nous étudierons la privatisation de Telmex durant la période 1989-90 (chapitre II). Nous analyserons le rôle joué par la nouvelle entente que ce gouvernement a établie avec le secteur privé en montrant qu'elle a été le moteur du processus de privatisation de Telmex. En effet, cette entente a été le facteur déterminant du processus de privatisation.

En second lieu, pour comprendre l'évolution des télécommunications mexicaines, ce mémoire analysera la libéralisation des télécommunications (chapitre III). Nous étudierons le comportement néo-mercantiliste du gouvernement mexicain dans le secteur de télécommunications en analysant l'interrelation entre les politiques adoptées par le gouvernement mexicain dans la régulation des télécommunications et la croissance économique du Grupo Carso. Nous examinerons notamment l'impact du comportement *first-mover* de Telmex et des barrières à l'entrée érigées par le gouvernement mexicain sur la nouvelle structure des télécommunications mexicaines. Cette analyse nous permettra d'observer la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain et d'évaluer son impact sur le marché mexicain des télécommunications, voire son impact sur l'internationalisation de Telmex et son expansion vers les marchés d'Amérique latine.

INTRODUCTION

Nous vivons¹ à une époque de l'histoire caractérisée par une rupture phénoménale liée au processus de globalisation² et bouleversant les enjeux sociaux entre les sociétés de la planète. L'intégration en profondeur³ (Rioux, 2002) entre les sociétés du monde qu'encourage le processus de globalisation pose de nouveaux défis d'analyse pour quiconque s'efforce de comprendre ce phénomène. Ce processus de globalisation est intrinsèquement lié à l'évolution des télécommunications et à l'émergence des nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC). Les peuples de la planète semblent se diriger vers un nouveau type de société de l'information⁴. Ainsi, nous allons vivre dans une société de l'immatériel où le savoir sera véhiculé par les NTIC. L'information deviendra alors une ressource stratégique, le moteur du nouveau système socioéconomique dans lequel nous évoluons⁵ (Cartier, 1997).

Parallèlement à ces nouvelles promesses, en ce début de XXI^e siècle, la globalisation impose de nouveaux défis. La concentration du pouvoir économique mondial dans les mains des FMN contredit la thèse du libre marché et de la concurrence qui est le pilier du bon fonctionnement du système capitaliste. Par ailleurs, les États se livrent une concurrence féroce sur le plan des investissements qui rappelle leurs anciens comportements mercantilistes. Ces phénomènes, ainsi que d'autres enjeux comme la fracture numérique, la diversité culturelle, les droits humains, nous obligent à porter un regard analytique et critique sur les nouvelles régulations des télécommunications qui apparaissent depuis une vingtaine d'années.

¹ Nous voudrions remercier M^{me} Le Port pour le travail de correction de ce mémoire.

² Nous utiliserons cet « anglicisme » car il nous paraît très pertinent afin de différencier l'époque actuelle de la globalisation de celle de la mondialisation économique. De plus, nous aimerions aussi mentionner que, selon notre point de vue, le processus de la globalisation n'est pas une sorte de *deus ex machina* mais un construit (Rioux, 2005, p. 13).

³ Michèle Rioux expose le concept d'intégration en profondeur en rapport à la nouvelle étape de la globalisation à laquelle les États doivent réagir. Comme le dit Rioux : « Le concept d'intégration en profondeur capture un changement radical dans l'organisation de l'économie mondiale et dans le processus d'intégration politico-économique entre les nations » (Rioux, 2002, p. 7).

⁴ Nous voudrions souligner ici les différences très importantes de la vitesse avec laquelle les pays industrialisés et les pays en voie de développement se dirigent vers ce nouveau type de société de l'information. Un fait révélateur : autour de l'année 2000, 50 % de la population du monde n'avait pas encore accès à la téléphonie de base (Rifkin, 2000, p. 18).

⁵ Michel Cartier explique l'importance des NTIC en mettant l'accent sur leur rôle en tant que véhicule vers cette nouvelle économie de la connaissance. Il argumente que ces technologies sont la clé permettant l'accès à la nouvelle société de la connaissance (Cartier, 1997, p. 8-14).

À partir des années 80⁶, l'ancien régime international des télécommunications a subi un profond bouleversement. Le contrôle que les États exerçaient sur les télécommunications a été redéfini avec la privatisation des monopoles publics et la dérégulation des monopoles privés dans ce secteur (Schiller, 2000). Le néolibéralisme, qui plaide pour un réaménagement du rôle du secteur privé par rapport au secteur public, a affecté de manière importante les télécommunications mondiales (Rozas, 2005). Par son impact sur le régime international des télécommunications, le courant d'idées et de réformes néolibérales a poussé les États à modifier leur rôle dans ce secteur⁷. L'ancienne logique non compétitive (monopolistique) qui s'est poursuivie tout au long du XX^e siècle (Drake, 1999) a été remplacée par un nouveau modèle orienté sur le secteur privé, la concurrence et la libéralisation commerciale des services.

En raison de ces transformations, une nouvelle structure du régime international des télécommunications est apparue. D'un côté, l'UIT (Union Internationale des Télécommunications) n'est pas comme auparavant l'unique organisation à effectuer la régulation internationale du secteur, car une nouvelle constellation d'organisations (dont l'OMC) joue aussi un rôle très important⁸ (Klimenko, 2000 ; Bachand, 2000)⁹. De l'autre, cette nouvelle structure du régime international des télécommunications est caractérisée par la concentration du marché des télécommunications, dont bénéficient quelques grandes FMN (Rioux, 2005).

L'étude des changements du régime international des télécommunications est un passage obligé pour toute analyse de la société de la connaissance. Ces changements, qui structurent les processus de transformations économiques, sociales, politiques et institutionnelles, ont par conséquent un impact sur l'évolution de la société de

⁶ Il faut remarquer que ce processus de privatisation des monopoles dans le secteur des télécommunications a été amorcé aux États-Unis et au Royaume-Uni, dans les années 80, avec le démantèlement de l'entreprise AT&T et du système Bell.

⁷ Selon Bachand : « L'Accord général sur les commerces des services et les autres accords portant sur les télécommunications de base conclus à l'OMC ont permis la libéralisation et la privatisation des télécommunications de plus de 90 % du marché mondial dans ce secteur » (Bachand, 2002, p. 3).

⁸ Avec la redistribution du pouvoir dans le régime international des télécommunications, le contrôle que les États européens avaient sur le régime a été érodé substantiellement. Les États-Unis ont notamment utilisé l'OMC pour obtenir la libéralisation du secteur des télécommunications des États à l'échelle mondiale (Schiller, 2000).

⁹ M. Rioux effectue actuellement des recherches qui portent sur la gouvernance du régime international des télécommunications.

l'information partout dans le monde, par exemple en Amérique du Nord, et notamment au Mexique, le pays qui fait l'objet de notre étude de cas.

Dans ce mémoire, nous nous intéressons à l'analyse du processus de la nouvelle régulation des télécommunications mexicaines (1989-2006). Cette analyse nous conduit à considérer l'impact que ces transformations ont engendré dans le régime international de ce secteur sur les télécommunications mexicaines. Bien que le régime international ait constitué une pression, notamment par les actions et orientation politiques des États-Unis, pour le changement des télécommunications mexicaines, notre recherche nous a conduits à mettre en lumière les aspects sociopolitiques des changements des télécommunications mexicaines ainsi que le rôle clé de certains acteurs mexicains durant la période de 1989 à 2006. Nous sommes d'avis qu'une analyse uniquement fondée sur l'impact de l'évolution du régime international des télécommunications ne nous aurait donné qu'un regard partiel de l'évolution des télécommunications mexicaines. C'est pourquoi nous trouvons essentiel d'analyser les dynamiques sociopolitiques, économiques et institutionnelles mexicaines pour comprendre cette évolution.

L'une des conclusions principales de ce mémoire est que l'émergence et la consolidation d'une entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain a été déterminante dans le processus de changements des télécommunications mexicaines, laquelle a également eu un impact sur la structure du marché des télécommunications tant au Mexique qu'en Amérique latine. Ainsi, nous démontrerons que la ré-régulation¹⁰ des télécommunications mexicaines n'a pas été le résultat de la « main invisible » du marché mais du comportement adopté par certains agents de la société mexicaine confrontés à une structure sociale déterminée.

La volonté des États-Unis de faire avancer la libéralisation des télécommunications dans le monde a joué un rôle crucial dans la construction du nouveau régime international des télécommunications et de la dérégulation des télécommunications mexicaines. Or le

¹⁰ Nous entendons la re-régulation des marchés de télécommunications comme un processus d'expérimentation régulatrice dans lequel les États ont joué un rôle déterminant.

Mexique a été un des premiers pays à suivre le modèle américain et à libéraliser le secteur des télécommunications¹¹.

Sur le plan national, la crise économique de 1982 a poussé le gouvernement mexicain à réaménager le rôle de l'État dans l'économie¹². Dans l'optique de la doctrine néolibérale, les administrations des présidents de la Madrid et Salinas ont impulsé un programme de privatisations qui a été la base de la nouvelle alliance établie entre le gouvernement mexicain et le secteur privé du pays¹³. Cette nouvelle alliance a été construite autour d'une double logique : d'un côté, le secteur privé mexicain devait développer l'économie du pays et, de l'autre, le gouvernement mexicain a pris en considération les intérêts du secteur privé dans le processus de dérégulation de l'économie mexicaine.

Lorsque l'administration du président Salinas a pris la décision de privatiser Telmex et de libéraliser les télécommunications mexicaines, le Grupo Carso a acquis le contrôle de la majorité des actions de Telmex et s'est positionné comme acteur principal des télécommunications mexicaines. Ensuite, la régulation des télécommunications mexicaines effectuée par le gouvernement mexicain durant la libéralisation du secteur visait autant à introduire la concurrence qu'à protéger les intérêts de Telmex face à l'entrée des concurrents, notamment étrangers.

Ainsi, on découvre que les processus de privatisation et libéralisation des télécommunications mexicaines ne sont pas uniquement une réponse à l'évolution matérielle des NTIC (McNamara, 1995 ; Baumol, 1977 ; Thierer, 1994) ou une intégration directe des principes du nouveau régime international des télécommunications, mais qu'ils dépendent principalement des dynamiques sociopolitiques, économiques et institutionnelles du pays.

Notre recherche mettra l'accent sur : a) l'importance des idéologies politico-économiques adoptées par les gouvernements (Mariscal, 1999 ; Espinoza-Díaz, 1996 ; Lane, 1999)

¹¹ Comme le dit Ruelas : « *Al exterior se venían observando cambios trascendentales en los países industrializados, principalmente Estados Unidos [...] que llevaron a la desregulación y privatización de las telecomunicaciones mexicanas* » (Ruelas, 1995, p. 150).

¹² Selon Petrazzini : « *The crisis [...] lead the mexican leaders to review strategies and adopt a straight reform and privatization of SOEs* » (Petrazzini, 1995, p. 111).

¹³ Comme le dit Schamis : « *Privatization was a key mechanism for reshaping private economic groups* » (Schamis, 2005, p. 119).

comme variable déterminante des processus de réforme du secteur des télécommunications ; b) l'entente entre le secteur privé et les gouvernements relativement aux réformes des télécommunications ainsi qu'au pouvoir acquis par certaines firmes (dont Telmex) ; et, c) le rôle que l'État mexicain a joué durant le processus de libéralisation du secteur des télécommunications en adoptant un comportement stratégique (néo-mercantiliste) qui visait autant à introduire la concurrence qu'à protéger Telmex d'une concurrence trop forte.

Notre mémoire se concentrera d'abord sur l'analyse du processus de privatisation (1989-90) de Telmex. Dans la première partie de notre mémoire, nous étudierons le rôle joué par l'alliance entre le secteur privé mexicain (plus spécifiquement le Grupo Carso) et le gouvernement. Ensuite, nous analyserons le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines (1997-2006) afin de démontrer la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain et l'impact que celle-ci a eu sur le marché mexicain des télécommunications et l'internationalisation de Telmex vers l'Amérique latine¹⁴.

En résumé, dans ce mémoire nous essayerons de déterminer quel est le facteur déterminant de l'évolution des télécommunications mexicaines. Pour ce faire, notre hypothèse est la suivante :

Le facteur déterminant de l'évolution des télécommunications mexicaines (1989-2006) est l'entente que le Grupo Carso a établie avec le gouvernement mexicain durant le processus de privatisation de Telmex et qui a été consolidée durant la libéralisation du secteur.

Les sous-hypothèses qui découlent de l'hypothèse centrale de notre mémoire sont celles-ci :

¹⁴ Nous définissons l'alliance entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain comme la collaboration que ces deux acteurs ont maintenue durant la privatisation de Telmex dans le processus de libéralisation des télécommunications (Puga, 1993; Garido, 1994, 1998; Mariscal, 1999; Hogenboom, 2004; Schamis, 2005). Il est vrai que cette définition est très minimaliste. Néanmoins, nous pensons que sa simplicité donne au concept une plus grande efficacité.

- *L'entente établie entre le secteur privé mexicain et le gouvernement du pays a été le facteur déterminant du processus de privatisation de Telmex (1989-90).*

- *Durant le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines (1991-2006), la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain a favorisé la concentration du pouvoir du marché des télécommunications mexicaines dans les mains de Telmex et l'internationalisation de celle-ci vers d'autres marchés d'Amérique latine*

Afin de réaliser notre recherche, nous avons adopté une approche néo-pluraliste qui sera notre principal outil théorique pour analyser les éléments sociopolitiques, économiques et institutionnels de l'évolution des télécommunications mexicaines. Nous sommes d'avis que cette approche synthétise les apports des spécialistes du domaine des télécommunications qui apparaissent dans notre cadre théorique.

CHAPITRE I: LES TÉLÉCOMMUNICATIONS COMME RÉVÉLATEUR DES NOUVEAUX ENJEUX SOCIAUX IMPOSÉS PAR LA SOCIÉTÉ DE LA CONNAISSANCE

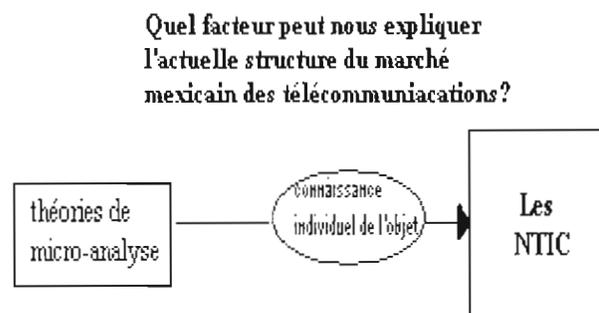
L'étude des télécommunications a éveillé la curiosité d'une multitude d'auteurs qui ont utilisé de nombreuses approches pour analyser différents aspects du domaine et leur impact sur le développement de la société du savoir. Dans ce chapitre, nous présentons une façon d'étudier l'évolution des télécommunications mexicaines fondée sur une approche néo-pluraliste. Cette approche nous apparaît intéressante puisqu'elle nous permet de recentrer l'analyse autour des institutions et du rôle joué par les intérêts des organisations privées en le processus politique. En plus, les théories néo-pluralistes facilitent l'intégration des différentes perspectives d'analyse micro et macro dans le processus de changement des télécommunications mexicaines. Après l'exposition générale de cette approche, nous introduisons les principales théories et analyses qui ont tenté d'expliquer l'évolution du régime international ainsi que les processus de privatisation et la libéralisation des télécommunications. Notre objectif est de faire un survol de la littérature portant sur ces trois aspects afin de poser les outils théoriques nécessaires à l'étude de l'évolution des télécommunications mexicaines. Enfin, nous exposons quelques éléments de notre approche méthodologique.

1. Les théories néo-pluralistes : notre outil théorique d'analyse pour l'étude des télécommunications mexicaines

L'étude des télécommunications a été dominée par les théories matérialistes et objectivistes (principalement la théorie néolibérale). Dans cette optique, certains auteurs expliquent l'évolution des télécommunications en mettant l'accent sur les caractéristiques matérielles des NTIC (McNamara, 1991 ; Meyer, 1980 ; Baumol, 1977 ; Thierer, 1994). Selon Horwitz (1998) et Li & Xu (2005) le processus de dérégulation du secteur des télécommunications peut s'expliquer à partir de l'innovation technologique, car celle-ci génère de nouveaux groupes d'intérêts dans ce domaine, lesquels favoriseraient à leur tour la dérégulation. Selon ces auteurs, l'évolution des NTIC est donc le moteur qui nous permet d'expliquer les changements dans les télécommunications à partir des années 80.

En suivant cette logique, le moteur des télécommunications mexicaines a été l'innovation technologique du début des années 80, entraînant les gouvernements à privatiser et libéraliser ce secteur. Le schéma suivant illustre cette logique néolibérale :

Schéma 1.1 : L'analyse matérialiste de l'évolution des télécommunications mexicaines



Source : Élaboration personnelle

Cette analyse¹⁵, fondée sur une logique matérialiste (où les aspects matériels concernant les télécommunications ont priorité sur les aspects sociaux) et objectiviste (les télécommunications sont envisagées comme une réalité éloignée de toute action humaine) permet seulement de donner une réponse partielle à notre question de recherche. Certes, l'innovation technologique a été un facteur important dans l'évolution des télécommunications. Toutefois, dans le cas mexicain, elle a été très faible et ne peut donc pas être considérée comme l'élément crucial de l'évolution des télécommunications mexicaines.

Les ouvrages de Rifkin (2000), Curien et Muet (2004), et Castells (1996) montrent que les analyses portant sur la nouvelle société de la connaissance doivent se focaliser d'abord sur l'étude du comportement humain, car celui-ci est la base de la nouvelle société dans laquelle nous vivons. Jeremy Rifkin (Rifkin, 2000), tout en énonçant l'arrivée de l'âge de

¹⁵ En effet, les analyses néolibérales ont perçu les NTIC comme la revanche du marché et de la concurrence qui seraient porteurs de bénéfices en termes de développement économique, social et politique (Banque Mondiale, 1995, 2000, 2006 ; Galal et Bahrat, 1995 ; Klimenko, 2001).

l'accès¹⁶, affirme que la base de l'économie du XXI^e siècle ne sera pas la fabrication ou le transfert de biens matériels entre vendeurs et acheteurs, mais la vente et l'achat de l'expérience humaine. Ainsi, la caractéristique principale de l'âge de l'accès est la marchandisation de l'expérience humaine¹⁷. Dans leur analyse de la nouvelle société de l'information, Curien, et Muet (2004) considèrent, pour leur part, que le retour de l'esprit humain est le moteur de cette société. Ils annoncent le retour du sujet individuel et en collectivité comme le moteur de la société de l'information¹⁸. De plus, ils démontrent qu'avec cette société de l'information nous sommes en train de passer d'une simple gestion des informations à une construction des connaissances et des savoirs individuels et collectifs¹⁹. De son côté, Manuel Castells (Castells, 1996), dans son ouvrage magistral, *La société en réseaux*, écrit que nous vivons une époque révolutionnaire de l'humanité dans laquelle l'esprit humain devient la force de production directe de la nouvelle économie de la connaissance²⁰. Selon cet auteur, dans la société postindustrielle, l'être humain est en train de récupérer sa place comme pièce angulaire de la nouvelle économie tandis que dans les anciennes économies industrielles, les aspects matériels du système de production avaient priorité sur les connaissances humaines.

La lecture de ces ouvrages nous a permis de comprendre que notre analyse des télécommunications mexicaines doit d'abord être centrée sur les caractéristiques sociales de l'évolution du secteur. Pour ce faire, nous croyons opportun d'introduire, au cœur de nos outils théoriques, les théories néo-pluralistes parce qu'elles nous aident à comprendre le rôle qu'a joué l'entente établie entre le gouvernement mexicain sur l'évolution des télécommunications mexicaines²¹.

¹⁶ Selon Rifkin : « Avec l'avènement de l'âge de l'accès, l'économie repose sur toute une série de prémisses qui diffèrent totalement de celles qui régissaient l'ère du marché. Dans ce monde nouveau, le marché cède la place aux réseaux : vendeurs et acheteurs sont remplacés par les prestataires et les usagers, et pratiquement tout se trouve sous la logique de l'accès » (Rifkin, 2004, p. 13).

¹⁷ Rifkin est très explicite à ce sujet : « Dans la net économie, les biens et services passent au second plan, ce sont les relations humaines qui deviennent la marchandise la plus précieuse » (Rifkin, 2004, p. 128).

¹⁸ Comme le disent Curien et Muet : « La nouvelle économie est fondée sur un modèle de réseau qui permet une personnalisation variable et adaptative du rôle de chaque individu, en fonction de l'interaction particulière dans laquelle il est impliqué » (Curien et Muet, 2004, p. 54).

¹⁹ Nous aimerons recommander la lecture du rapport écrit par N. Curien et P. Muet qui permet de comprendre le nouveau rôle que les individus sont en train d'acquérir dans la société de l'information.

²⁰ Comme le dit Castells : « Pour la première fois dans l'histoire, l'esprit humain est une force de production directe et pas simplement un élément décisif du système de production » (Castells, 1996, p. 57).

²¹ Comme le dit Smith : « *En cierto sentido el neopluralismo está relacionado con el pluralismo clásico y con el reformado. Comparte su interés en la competencia entre grupos de interés pero acepta que, a menudo, algunos grupos llegarán a dominar una área política en un intento de mantener el control de una política* » (Smith, 1994, p.159).

Sur le plan ontologique, les théories néo-pluralistes (McFarland, 1987, 2004 ; Smith, 1990 ; McClure, 1992 ; Eisenberg, 1995 ; Schlosberg, 1998) nous permettent de recentrer notre étude sur le comportement adopté par le Grupo Carso²² et le gouvernement mexicain (ainsi que la relation établie entre ces deux agents) dans le cadre du processus de ré-régulation des télécommunications mexicaines²³. En plus, les théories néo-pluralistes (s'éloignant du pluralisme classique)²⁴ mettent l'accent sur le rôle joué par les idéologies politiques et la position privilégiée de certaines entreprises dans le processus de décision politique²⁵.

En ce qui concerne les aspects épistémologiques, l'idée de la « communauté politique »²⁶ exprimée par certains auteurs néo-pluralistes (Lindblom, 1990; Smith, 1994) nous permet d'analyser l'évolution des télécommunications mexicaines en utilisant les approches de la micro-analyse et de la macro-analyse²⁷. Selon les théories néo-pluralistes, deux types de connaissances sont accessibles : les connaissances que chaque individu se procure isolément et celles que plusieurs individus construisent en commun²⁸. Les théories néo-pluralistes nous permettent d'utiliser les approches individualistes (se rapportant à la

²² Nous voudrions aussi remarquer que les théories néo-pluralistes exposent que les intérêts des agents ne sont pas prédéterminés mais qu'ils fluctuent dans le temps étant une conséquence des relations que les agents établissent entre eux²². Comme le dit Eisenberg : « *Contemporary liberal societies contain a plurality of groups, associations and political theory should not aim at overcoming this plurality, but rather strengthen it* » (Eisenberg, 1995, p.1).

²³ Nous recommandons la lecture de l'article « Neopluralism » (Annual Review of Political Science, vol. 10, pp.45-66), écrit par Andrew McFarland, pour des explications plus précises sur les caractéristiques ontologiques des théories néo-pluralistes

²⁴ Selon McFarland il y a eu quatre groupes de pluralistes : « (1) the original theory of group theory of the 1950's, as represented by David Truman's *The Governmental Process*, for a decade a leading book in the discipline, to (2) the pluralist theory of power of Robert A. Dahl and his associates which flourished in the 1960's, but which actually de-emphasized the role of interest groups in politics, contrary to the conventional way of describing Dahl's work, to (3) the theory of multiple elitism of the 1970's, centering around the work of Theodore Lowi, Jr., and Mancur Olson, Jr., which stressed the problems of special interest rule, to (4) the neo-pluralist theory of the 1980's, as exemplified by Jack Walker and James Q. Wilson, which saw possibilities for effective representation of widely shared interests without assuming an equilibrium of democratic and fair representation » [En ligne]: <http://72.14.205.104/search?q=cache:c59pJjp3m9sJ:www.uic.edu/depts/pols/syllabus/pols566fall2004.pdf+neopluralist+d%C3%A9finition&hl=fr&ct=clnk&cd=10&gl=ca&client=firefox-a> consulté le 2/12/07.

²⁵ Comme le dit Smith : « *Partes significativas del gobierno están controladas por intereses empresariales* » (Smith, 1990, p.159).

²⁶ Smith définit la « communauté politique » étant : « *Una forma institucionalizada de las relaciones entre un grupo de presión y el gobierno, que favorece ciertos intereses. En una comunidad política existe por lo común una estructura institucional – un quango, un comité consultivo- que incluye ciertos grupos y excluye a otros* » (Smith, 1994, p.166).

²⁷ L'application de l'approche néo-pluraliste que David Fitzgerald utilise dans son article « Inside the Sending State: The Politics of Mexican Emigration Control » International Migration Review 40 (2), 259-293 soulève la nécessité d'étudier les contraintes intérieurs et extérieurs (dont la structure) auxquels doit faire face l'État Mexicain.

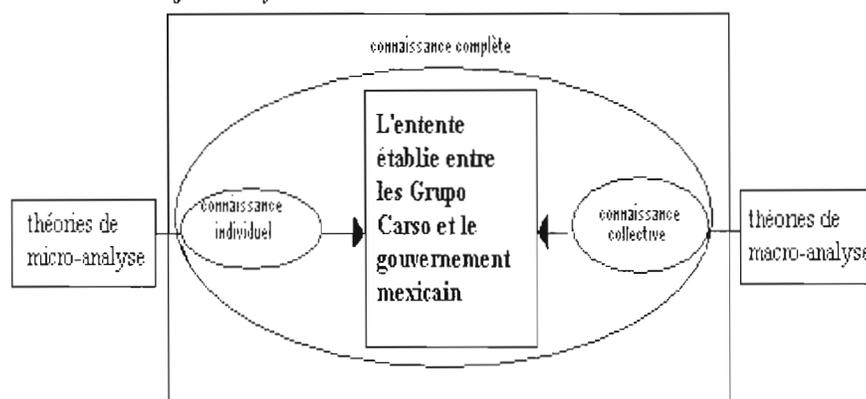
²⁸ Nous recommandons la lecture de l'article « Pluralism, Reformed pluralism and Neopluralism » (Political studies, vol. 38, n° 78, p.302-322), écrit par M. Smith, pour des explications plus précises sur les caractéristiques épistémologiques des théories néo-pluralistes.

connaissance individuelle du sujet) et holistes (liées à la connaissance collective que les sujets d'une société créent en commun) afin d'obtenir une connaissance complète (individuelle et collective) de notre objet d'analyse. Voici le schéma de la méthode d'analyse que nous utiliserons dans ce mémoire :

Schéma 1.2 : L'analyse des télécommunications mexicaines à partir de l'approche néo-pluraliste

**Quel facteur peut nous expliquer l'actuelle structure
du marché mexicain des télécommunications?**

Objet d'analyse: l'évolution des télécommunications mexicaines



Source : Élaboration personnelle

Dans ce schéma, nous pouvons observer que l'accent est mis sur la dimension sociale. Au centre, nous avons placé l'étude des relations entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain,²⁹. Dans ce mémoire, nous utiliserons deux types d'approches : l'approche du choix rationnel (micro-analytiques) et l'approche socio-politique (macro-analytiques)³⁰.

²⁹ Selon la majorité des spécialistes des télécommunications d'Amérique latine, les facteurs sociaux du secteur sont un élément déterminant pour expliquer son évolution (Mariscal, 1998 ; Petrazzinni, 1995 ; Rivera, 2000 ; Rozas, 2002).

³⁰ Nous utiliserons l'approche du choix rationnel pour comprendre au niveau microéconomique le comportement de Telmex dans le marché mexicain des télécommunications (théorie du *first-mover*) et aussi son comportement ainsi que celui du gouvernement mexicain dans le processus de régulation des télécommunications mexicaines (*Theory of economic regulation*). En plus, nous nous servirons de l'approche socio-politique avec l'objectif d'analyser le processus de privatisation de Telmex (Petrazzinni, 1995 ; Bourdieu, 1979) et les caractéristiques sociales qui ont favorisé l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain (Salas-Porras, 1991, 1996, 2001).

Nous utiliserons les approches micro-analytiques (afin d'acquérir une connaissance individuelle de notre objet) et les approches macro-analytiques (afin d'acquérir une connaissance collective) pour obtenir une connaissance plus complète de l'évolution des télécommunications mexicaines³¹. Nous sommes d'avis que les théories micro-analytiques peuvent très bien expliquer le comportement du Grupo Carso. Selon nous, les caractéristiques ontologiques des approches micro-analytiques (individualiste, matérialiste et rationnelle) nous permettent de comprendre l'évolution de Telmex à un niveau micro-économique ainsi que le comportement adopté par cette entreprise et le gouvernement mexicain dans le processus de libéralisation des télécommunications du pays³². Malgré cela, cette explication ne donnerait qu'une réponse partielle à notre question de recherche, et elle ne serait pas satisfaisante.

De l'autre, les approches macro-analytiques nous permettent de comprendre le comportement de la structure sociopolitique dans laquelle l'entente s'est formée. Toutefois, ces approches présentent le problème inverse de celles de la micro-analyse. C'est-à-dire, nous pensons que l'ontologie structuraliste des approches macro-analytiques serait très pertinente pour étudier les facteurs structurels (sociologiques, institutionnels, etc.) auxquels Telmex et le gouvernement mexicain ont dû se confronter, mais la capacité d'analyse de ces approches se limite à un niveau macro-social qui ne nous permet pas de donner une réponse plausible à notre hypothèse.

En ce qui concerne l'aspect normatif, nous pensons que l'utilisation des théories néo-pluralistes nous permettra de réaliser un mémoire qui ouvrira de nouvelles dimensions d'analyse fondées sur les caractéristiques sociales des marchés des télécommunications sans négliger les aspects matériels du secteur.

Selon nous, les théories néo-pluralistes nous permettent d'interconnecter nos analyses économiques et politiques parce que l'unité centrale d'analyse de ces théories est la

³¹ Nous avons effectué cette classification entre approches micro-analytique et macro-analytique uniquement et exclusivement en tenant compte des différentes approches que nous utilisons dans ce mémoire.

³² Nous sommes d'avis que l'utilisation d'une théorie du choix rationnel pour analyser le comportement de Telmex et celui des décideurs politiques mexicains est très pertinente, car elle s'ajuste à la logique néolibérale de l'époque défendue par ces acteurs. Or, la majorité des gestionnaires de Telmex et des hommes politiques mexicains de l'époque ont été formés à la méthode de raisonnement néolibérale (Mariscal, 1999), ce qui nous permet d'utiliser la théorie du choix rationnel pour interpréter leurs actions.

relation établie entre les agents publics et privés pendant le processus de décision politique³³.

2. Cadre théorique et revue de littérature : des changements du régime international des télécommunications aux nouvelles régulations des télécommunications

Dans cette partie du mémoire, nous procéderons à une revue de la littérature portant sur les trois principaux phénomènes que nous aborderons dans notre recherche : a) les études portant sur l'évolution du régime international des télécommunications ; b) la littérature sur la privatisation dans les télécommunications ; c) les analyses du processus de libéralisation des télécommunications.

a) Les études portant sur l'évolution du régime international des télécommunications

L'évolution du régime international des télécommunications a été analysée à partir de différentes perspectives. D'un côté, certains auteurs expliquent l'évolution des télécommunications en mettant l'accent sur les caractéristiques matérielles des NTIC³⁴. Selon McNamara, notamment, l'innovation technologique est l'élément crucial pour comprendre l'introduction de la concurrence dans les télécommunications³⁵. Meyer explique, de son côté, que les économies d'échelle dans le secteur des télécommunications se sont érodées en raison des changements technologiques (Meyer, 1980). Baumol, Bailey, Willing (1977) exposent l'idée que si la technologie utilisée par une entreprise monopolistique³⁶ est moins efficiente que celle des entreprises concurrentielles, il n'existe aucune raison de maintenir un monopole³⁷. Thierer argue, de

³³ Comme le dissent Dunleavy et O'Leary : « *Neo-pluralists are prepared to concede what conventional pluralist always denied, that business interests occupy a position of special importance compared with other social interests* » (Dunleavy et O'Leary, 1987, p.293).

³⁴ Selon ces auteurs, la globalisation économique et l'émergence des NTIC sont perçues comme la revanche du marché et de la concurrence, lesquels seraient porteurs de bénéfices en termes de développement économique, social et politique (Galal et Bahrat, 1995 ; Klimenko, 2001 . OCDE, 1999, 2004, 2006 . Banque Mondiale, 1995, 2000, 2006).

³⁵ Selon McNamara : « *With technological innovation there is no economic justification for denying entry to new firms into the market* » (McNamara, 1991, p. 16).

³⁶ Selon nous, une entreprise monopolistique dans les télécommunications correspond à la définition du monopole naturel de Baumol : « *By a natural monopoly we mean an industry whose cost function over some given set of products is such that no combination of several firms can produce an industry out-put vector as cheaply as it can be provided by a single supplier* » (Baumol, 1977).

³⁷ Comme le dit Baumol, Bailey, et Willing, : « *If the technology of the industry is such that production by a single firm is at least as expensive as that by two or more firms, then there will exist no vector of monopolists' prices that can prevent entry into the industry* » (Baumol, Bailey, et Willing, 1977, p. 352).

son côté, que l'innovation technologique détruit la thèse du monopole naturel sur laquelle s'appuyaient les monopoles d'État dans les télécommunications (Thierer, 1994). Bref, selon ces auteurs, l'innovation dans les technologies de l'information est l'élément déterminant qui nous permet de comprendre le changement apporté dans les télécommunications à partir des années 70.

Plusieurs approches mettent plutôt l'accent sur l'émergence des nouveaux enjeux de régulation de la globalisation et des NTIC, car elle aurait été déterminante pour l'évolution du régime international des télécommunications. À cet égard, William Drake (2000) effectue une excellente analyse des changements dans la gouvernance internationale des télécommunications en comparant les piliers de l'ancien régime et les bases de la nouvelle structure internationale des télécommunications résultant des processus de privatisation et de libéralisation des années 1980 à 2000³⁸. Ainsi, l'auteur montre que le centre de l'ancien régime international des télécommunications était le contrôle monopolistique que les États exerçaient dans le secteur des télécommunications. Il explique également que la nouvelle structure des télécommunications repose sur la marchandisation des NTIC, qui est une conséquence des privatisations effectuées dans ce secteur.

Les États ont joué un rôle important dans les changements du régime. La littérature aborde également ce rôle. Comme le signale Dan Schiller (2000, 2001), qui étudie les bases de ce nouveau régime international, les États ont été obligés d'adopter une nouvelle attitude face aux NTIC, car ils ont réalisé que celles-ci constituaient un élément indispensable pour contrôler l'économie du XXI^e siècle. Mais ils n'ont pas toujours les mêmes avantages dans le contexte de ce nouveau régime. Robin Mansell (1998), qui explore l'impact de cette nouvelle structure internationale sur les pays en voie de développement (PVD), a fait des études sur les avantages et les désavantages des nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC) pour les PVD³⁹.

³⁸ William Drake montre comment le contrôle mondial des télécommunications a toujours été une source de pouvoir international que les États ont ambitionné (Drake, 2000).

³⁹ Robin Mansell mentionne que les NTIC peuvent constituer d'importants problèmes pour les PVD, car elles peuvent générer des « zones de silence » dans lesquelles des millions de personnes resteraient en marge de cette nouvelle économie de l'information (Mansell, 1998, p. 181).

Un autre segment de la littérature porte sur le rôle joué par les FMN dans la gouvernance du secteur. Vincent Mosco (2004) explique que les firmes multinationales (FMN) et les puissances occidentales ont un intérêt à perpétuer le pouvoir mythologique⁴⁰ des télécommunications dans le monde car, selon lui, elles sont une source de pouvoir dans les relations économiques internationales⁴¹. Michèle Rioux (2005) analyse, pour sa part, le pouvoir acquis par les FMN dans le nouveau régime international des télécommunications en mettant l'accent sur le fait que la nouvelle structure de ce secteur reste caractérisée par une forte concentration du pouvoir dans les mains d'un nombre très réduit d'entreprises qui ont une emprise sur l'évolution des télécommunications mondiales⁴².

Cette revue de littérature permet de situer les pressions exercées par les changements technologiques ainsi que ceux qui ont modifié le régime international des télécommunications. Mais comment expliquer la libéralisation et la privatisation des télécommunications mexicaines? Que nous dit la littérature?

b) La littérature sur la privatisation dans les télécommunications

Il existe différentes explications du processus de privatisation des télécommunications. Selon Horwitz (1998) ainsi que Li et Xu (2005), on peut expliquer la dérégulation du secteur des télécommunications à partir de l'innovation technologique, car celle-ci engendre de nouveaux groupes d'intérêts dans ce domaine, ce qui favoriserait les processus de privatisation. L'innovation technologique permet de diminuer les barrières d'entrée dans le secteur des télécommunications⁴³. Toutefois, dans le cas spécifique du processus de privatisation de Telmex, la thèse de ces auteurs ne nous aide pas à comprendre la nature du changement dans les télécommunications au Mexique parce que

⁴⁰ Vincent Mosco nous explique que l'évolution des NTIC a été promue par les intérêts de certaines puissances occidentales et leurs FMN qui les ont dotées d'un pouvoir mythologique, comme si elles étaient un élément indispensable pour l'avenir de l'humanité (Vincent Mosco, 2004, p. 161-180).

⁴¹ En concentrant son analyse sur les télécommunications aux États-Unis, Vincent Mosco montre qu'il existait une alliance entre Bill Gates, le gouvernement des États-Unis et certains médias du pays qui avait pour objectif d'étendre partout le pouvoir mythologique des NTIC (Mosco, 2004, p. 26).

⁴² En effet, selon Michèle Rioux, le pouvoir des FMN s'est étendu, et une nouvelle régulation du secteur des télécommunications a émergé en raison du nouvel enjeu de régulation de la dynamique concurrentielle marquée par les comportements oligopolistiques des États et des entreprises. (Rioux, 2005, p. 4).

⁴³ Li et Xu argumentent : « *Fuelled by innovations in telecommunications and information technologies, the late 1980 and the 1990 witnessed the most dramatic policy reform that the telecommunications world has ever seen* » (Li et Xu, 2005, p. 4).

l'innovation technologique a été très faible dans ce secteur⁴⁴. Ainsi, bien que cette théorie puisse très bien nous expliquer les mécanismes de la dérégulation des télécommunications dans certains pays développés (États-Unis, Canada, etc.), elle reste difficile à appliquer dans le cas mexicain.

Une deuxième réponse est le rôle joué par les différents groupes d'intérêts (Noll et Owen, 1989 ; Gómez, 2000). La dérégulation du secteur est considérée comme un jeu complexe de stratégie de la part de différents joueurs qui se rassemblent en groupes ayant des intérêts communs⁴⁵. Toutefois, dans le cas mexicain, l'application de cette théorie est difficile à appliquer, car elle néglige le rôle joué par les États en faveur des groupes d'intérêts. Pourtant, au Mexique, l'État a joué un rôle central, qu'on ne peut passer sous silence, dans le processus de privatisation de Telmex et dans la libéralisation du secteur.

Un troisième groupe d'auteurs, qui utilisent les théories néo-institutionnalistes (Derthick et Quirk, 1996 ; Levy et Spiller, 1996 ; Turcotte, 1999 ; Gutierrez et Berg, 2000), affirme que les institutions politiques sont les principales variables déterminantes⁴⁶. Selon ces auteurs, les institutions politiques sont les points centraux de l'enjeu de la privatisation parce qu'elles ont la capacité de filtrer la volonté des groupes sociaux et de la traduire en politiques publiques⁴⁷. Cette théorie est applicable à notre cas. Néanmoins, dans un contexte de domination⁴⁸ de l'exécutif mexicain, nous ne pouvons pas expliquer tous les changements dans les télécommunications mexicaines à partir de la théorie néo-institutionnaliste. Nous sommes donc aussi obligés d'étudier les rapports que les acteurs ont établis entre eux dans ce processus de privatisation.

Enfin, il y a un groupe d'auteurs qui défend les thèses les plus convaincantes pour notre analyse. Ben Pettrazini (1995) argumente que les processus de privatisation dans les pays

⁴⁴ Toutefois, nous aimerions souligner que la faiblesse de l'innovation technologique a été un argument utilisé par le gouvernement de Salinas dans le but de privatiser Telmex. Or, même si cette innovation technologique ne nous permet pas d'expliquer le processus de privatisation dans le cas mexicain, elle peut nous aider à comprendre comment le gouvernement de ce pays a utilisé les mêmes arguments que ceux des puissances occidentales (principalement les États-Unis) pour promouvoir la libéralisation des télécommunications au Mexique.

⁴⁵ Noll et Owen montrent à la perfection quel est le rôle des acteurs privés dans les processus de dérégulation (Noll et Owen, 1980, p. 27).

⁴⁶ Derthick et Quirk expliquent que les principaux acteurs de la privatisation sont les institutions politiques (Derthick et Quirk, 1996, p. 19-28).

⁴⁷ Gutierrez et Berg sont très explicites à ce sujet : « *We found that institutional factors have a significant and positive impact on the deployment of telephone main lines* » (Gutierrez et Berg, 2000, p. 866).

⁴⁸ Selon nous, la domination de l'exécutif mexicain correspond aux années où le PRI gouvernait l'État.

en voie de développement (PVD) sont des processus sociopolitiques⁴⁹. Selon cet auteur, les processus de réforme des télécommunications sont complexes et englobent une multitude d'aspects de la société. Il explique que la meilleure méthode pour analyser ces privatisations est d'utiliser une analyse pluridisciplinaire afin de comprendre les différents aspects du processus.

En suivant l'approche sociopolitique proposée par Pettrazini, la recherche s'oriente sur deux plans : politique et sociologique. En ce qui concerne le politique, l'action de l'État mexicain dans les processus de privatisation est un aspect important à étudier (Barrera, 1995 ; Levi-Faur, 1999, 2003 ; Pettrazini, 1995 ; Mariscal, 1999, 2003). Selon ces auteurs, l'autonomie de l'État et la concentration du pouvoir dans l'exécutif sont les variables qui nous permettent d'expliquer le processus de privatisation⁵⁰. Dans le cas du système politique mexicain, caractérisé par l'autoritarisme de son exécutif⁵¹ (Amparo, 1996 ; Anguiniano, 1999 ; Teichman, 1997), cette approche semble être la meilleure optique d'analyse du processus de privatisation de Telmex. Il faut également considérer le comportement du secteur privé dans ce processus de privatisation et l'entente que celui-ci a développé avec l'exécutif mexicain comme étant la clé du processus de privatisation (Thacker, 2000 ; Puga, 1993 ; Garrido, 1994 ; Ortiz, 2002 ; Hogenboom, 2004 ; Schamis, 2005).

Toutefois, une simple analyse politique de la réforme ne nous permet pas d'étudier la totalité des facteurs qui ont favorisé la privatisation de Telmex, puisque d'importantes composantes sociologiques sont aussi en jeu. Par conséquent, dans le but de démontrer les aspects sociaux de la réforme, nous utiliserons les analyses sociologiques que certains auteurs ont faites du clientélisme mexicain⁵² (Schmitter, 1991 ; Lomnitz 1988 ; Samstad, 2002 ; Brachet-Marquez, 1992), des relations de l'exécutif avec le PRI⁵³ (Amparo, 1995 ;

⁴⁹ Selon Pettrazini : « *Privatization is a sociopolitical and economic event undertaken by the state, which affects not only civil society but also state agents* » (Pettrazini, 1995, p. 42).

⁵⁰ Pettrazini argumente : « *successful privatization is highly dependent on the nature of the state society relations and the level of cohesiveness within the state at the moment of the sale* » (Pettrazini, 1995, p. 104).

⁵¹ Cet autoritarisme de l'exécutif a été aussi présenté par Amparo et certains auteurs comme étant un phénomène de « *hyperpresidencialismo* » (Amparo, 1996, p. 85).

⁵² Brachet-Marquez argumente le rôle du clientélisme dans le système politique mexicain : « *Clientelism provides the informal backup of presidential power while articulating political demands from below via power brokers influences processes of policy implementation and links the official party to the core state apparatus as well as the masses* » (Brachet-Marquez, 1992, p. 94).

⁵³ Centeno et Maxfield démontrent comment l'exécutif de Salinas a introduit la nouvelle technocratie mexicaine dans son gouvernement afin de donner une impulsion à ses politiques néolibérales (Centeno et Maxfield, 1992, p. 61-65).

Centeno et Maxfield, 1992) et avec les syndicats⁵⁴ (Samstad, 2002 ; William, 2001). En effet, l'analyse de ces trois éléments nous aide à enrichir notre étude du processus de privatisation de Telmex.

Enfin, nous appliquerons les trois concepts du capital (social, économique et culturel)⁵⁵ définis par Pierre Bourdieu (Bourdieu, 1979) pour analyser, de façon transversale, le processus de privatisation comme enjeu de tous les secteurs de la société mexicaine. Ces concepts nous permettent de mieux comprendre comment l'exécutif mexicain a introduit sa réforme en « gouvernant »⁵⁶ les différents acteurs de la société mexicaine qui possédaient du capital social et culturel et en s'alliant avec ceux qui possédaient le capital économique. En les introduisant dans notre analyse nous pourrions étudier l'enjeu relationnel entre les différents acteurs sociaux du Mexique durant le processus de privatisation de Telmex.

Voici un tableau résumé des principales approches concernant la privatisation des entreprises de télécommunications :

⁵⁴ Williams explique le processus de privatisation de Telmex en insistant sur le rôle joué par les syndicats (Williams, 2001, p. 114-116).

⁵⁵ Pierre Bourdieu définit le « capital économique [comme étant] les atouts matériels dont dispose un individu pour s'assurer d'une place dans la société » (Bourdieu, 1979, p. 126) ; « le capital social [comme étant] les relations mondaines qui peuvent, le cas échéant, servir d'outils "appuis", de capital d'honorabilité et de respectabilité qui sont souvent indispensables pour s'assurer la confiance de la bonne société et, par là, sa clientèle, et qui peuvent se manager par exemple dans une carrière politique » (Bourdieu, 1979, p. 133) ; et le « capital culturel [comme étant] l'ensemble des connaissances, dispositions, goûts, souvent concrétisés sous forme de titres ou de diplômes qui, appropriés par une personne, lui permettent d'occuper un rang social déterminé (Bourdieu, 1979, p. 129).

⁵⁶ Nous utiliserons le terme de « gouvernance » tel qu'il est défini par l'Office québécois de la langue française soit : « La manière d'orienter, de guider, de coordonner les activités d'un pays, d'une région, d'un groupe social ou d'une organisation privée ou publique » Disponible [En ligne]: http://w3.granddictionnaire.com/BTML/FRA/r_Motclef/index1024_1.asp consulté le 07/06/06.

Tableau 1.1 : Résumé des principales approches expliquant la privatisation des entreprises de télécommunications

Approches	Principaux auteurs	Thèse	Critique
<i>Approche pluraliste (Innovation technologique)</i>	Horwitz, Li&Xu	Le processus de privatisation est une conséquence de l'innovation technologique dans le secteur national des télécommunications.	Dans le processus de privatisation de Telmex l'innovation technologique a joué un rôle résiduel.
<i>Approche pluraliste (Rôle des groupes d'intérêts)</i>	Strange, Gómez, Noll&Owen.	La privatisation de Telmex est une conséquence de la pression réalisée par les groupes d'intérêts mexicains.	Le paradigme pluraliste néglige le fait que l'exécutif a joué un rôle déterminant dans le processus de privatisation de Telmex.
<i>Approche néo-institutionnaliste</i>	Derthick&Quirk, Levy&Spiller, Gutierrez et Berg, Turcotte	On peut expliquer la privatisation de Telmex en analysant le rôle des institutions politiques mexicaines.	Le paradigme néo-institutionnaliste néglige les rapports que les acteurs du processus de privatisation ont maintenus entre eux et ceux-ci ont été déterminants dans le cas mexicain.
<i>Approche sociopolitique</i>	Barrera, Levi-Faur, Petrazzini, Samstad, Schmitter, Lomnitz, Amparo, Anguiniano, Brachet-Marquez, Bourdieu, Maxfiel, William, Teichman, Mariscal, Thacker, Puga, Garrido, Ortiz, Hogerboom, Schamis et Arregui.	On peut expliquer la privatisation de Telmex en utilisant une approche sociopolitique focalisée sur l'entente qui s'est établie entre l'exécutif mexicain et le secteur privé du pays.	L'application du concept des capitaux de Pierre Bourdieu est une innovation personnelle, laquelle devra être perfectionnée lors des prochaines études.

Source : *Élaboration personnelle*

c) Les analyses du processus de libéralisation des télécommunications

Dans la deuxième étape de notre mémoire, nous consacrerons nos efforts à l'analyse de l'impact de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain sur le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines ainsi que celles d'Amérique latine. Nous étudierons comment les changements dans le régime international des télécommunications et les intérêts du secteur privé mexicain ont poussé l'État mexicain à réaménager son rôle dans le marché des télécommunications du pays.

Les processus de libéralisation des télécommunications ont poussé les États à modifier leur comportement dans ce secteur économique. Nous pouvons remarquer qu'ils ont adopté un nouveau comportement néo-mercantiliste⁵⁷ (Deblock, 2002 ; 2003 ; Weiss, 1998 ; Levi-Faur, 1998) qui visait à protéger les intérêts des anciens monopoles face aux possibles menaces des compétiteurs internationaux⁵⁸ (Mariscal, 2004 ; Ruelas, 1996). Le comportement néo-mercantiliste adopté par les États aurait donné naissance à des « champions nationaux »⁵⁹ (Mariscal, 2002) dans le secteur des télécommunications qui, favorisés par les décisions politiques adoptées par leurs gouvernements au niveau national⁶⁰ (Tovar, 2003) ainsi qu'international (Mena, 2005), se sont étendus aux marchés des télécommunications d'autres pays par un processus d'internationalisation.

La lecture des ouvrages de Braithwite et Drahos (2000) et de Levi-Faur (2005) montre que les États ne se sont pas retirés du secteur économique⁶¹ lorsqu'ils ont redéfini leur comportement en raison des nouvelles contraintes imposées par la globalisation. Dans cette optique, Braithwite et Drahos analysent les processus de privatisation et de libéralisation suivis par les États dans le secteur des télécommunications comme étant des processus d'expérimentation régulatrice. En outre, Levi-Faur argumente que les États sont entrés dans un nouveau stade du capitalisme (« *Regulatory capitalism* ») où le rôle qu'ils jouent dans la régulation de leur économie est primordial pour le fonctionnement du système.

Les articles de C. Deblock (2002, 2003) nous aident à comprendre la nature du changement de comportement des États. Ceux de Levi-Faur (1998, 2003) présentent le comportement néo-mercantiliste des États dans le secteur des télécommunications. Ces

⁵⁷ Comme l'explique Levi-Faur : « *The competition state has pursued indeed marketization in order to make economic activities located within the national territory, or which otherwise contribute to national wealth more competitive in international terms* » (Levi-Faur, 1997, p. 259).

⁵⁸ En effet, au Mexique, on avait l'impression que l'ouverture du marché des télécommunications du pays pouvait représenter un risque pour les forces économiques nationales. Comme le dit Ruelas : « *Un riesgo que se vislumbra a corto y mediano plazo es que el territorio nacional pueda convertirse en un puente para que las empresas estadounidenses establezcan un mercado global continental* » (Ruelas, 1996, p. 42).

⁵⁹ Cette auteure définit les champions nationaux comme des entreprises qui dominent les marchés des télécommunications en raison du comportement des États dans le processus de régulation (Mariscal, 2002, p. 83).

⁶⁰ Ramiro Tovar montre comment la régulation effectuée par les institutions politiques mexicaines au niveau national a été déficiente et comment elle a favorisé le pouvoir de Telmex sur le marché des télécommunications mexicaines : « *La regulación del sector de las Telecomunicaciones en México ha sido mediocre, con acciones regulatorias en forma casuística y, por lo tanto, deficiente* » (Tovar, 2003, p.27).

ouvrages nous ont paru très pertinents, car ils nous permettent de développer des outils théoriques pour comprendre le comportement de l'État dans le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines. Il nous paraît donc intéressant d'étudier l'évolution de celles-ci pour démontrer le rôle joué par le comportement néo-mercantiliste adopté par l'État mexicain dans la configuration du nouveau marché des télécommunications du pays. Cela nous permettra de mettre en lumière que ce comportement néo-mercantiliste a été l'un des éléments déterminants de la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain.

L'analyse de l'évolution du Grupo Carso parmi celle des autres conglomérats économiques mexicains (CEM) et l'étude du comportement *first-mover* adopté par Telmex démontrent les bases de la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain durant le processus de libéralisation des télécommunications du pays. D'un côté, l'analyse de l'évolution du Grupo Carso en lien avec celle des autres conglomérats économiques mexicains (CEM) nous permet d'étudier l'interrelation entre les politiques adoptées par le gouvernement mexicain et la croissance des CEM. Pour ce faire, nous utiliserons les études réalisées par Garrido (1992,1998), Salas-Porras (1992, 1997, 2002, 2006), et Hogenboom (2004) qui montrent l'impact des politiques adoptées par le gouvernement mexicain sur la croissance du Grupo Carso. Garrido examine la croissance des CEM durant l'époque des privatisations effectuées par l'administration du président Salinas. Hogenboom souligne l'interrelation entre le Grupo Carso et les politiques mexicains comme étant un facteur clé de la croissance du Grupo Carso. Salas-Porras nous fait prendre conscience (d'un point de vue sociologique) du rôle important que l'entente établie entre le Grupo Carso⁶² et le gouvernement mexicain a joué dans l'internationalisation de Telmex en Amérique latine⁶³. En raison de cette entente, Telmex a accumulé un excédent économique dans le marché des télécommunications mexicaines qui lui a permis d'amorcer son processus d'internationalisation.

De l'autre côté, le fait que Telmex était un cas paradigmatique d'entreprise *first-mover* dans le secteur des télécommunications mexicaines nous a amené à consulter des ouvrages portant sur la théorie des entreprises *first-movers* afin de comprendre (à partir

⁶² Le Grupo Carso est un *holding* d'entreprise dirigé par Carlos Slim Hélu qui comprend l'entreprise Telmex.

⁶³ Comme le dit Salas-Porras : « *En un periodo muy corto surgieron, casi de la nada, nuevos grupos que se expandieron con gran celeridad, en virtud de sus relaciones personales con la nueva élite democrática* » (Salas-Porras, 2002, p. 165).

d'une optique microéconomique) le rôle que Telmex a joué dans le processus de libéralisation des télécommunications au Mexique. Donc, les ouvrages de Lieberman, et Montgomery (1988), Kerin, Vandarajan et Peterson (1992), Makadok (1998) et Wong (2003) nous expliquent que les entreprises *first-movers* érigent généralement des barrières à l'entrée du marché où elles se sont implantées en premier⁶⁴.

Une fois que nous aurons décrit le comportement adopté par le gouvernement mexicain et le Grupo Carso dans le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines, nous analyserons les éléments empiriques de la consolidation de l'entente entre les deux acteurs. Pour ce faire, nous utiliserons deux outils : d'un côté, *l'économie positive de la réglementation* avancée par G. Stigler permet d'étudier le comportement du gouvernement mexicain et des acteurs économiques de ce pays dans le processus de libéralisation du secteur des télécommunications⁶⁵. Selon cette théorie, la réglementation doit s'analyser comme la production d'un service de redistribution politique offert par les décideurs politiques et demandé par les entrepreneurs. Les acteurs étant rationnels, les offreurs maximisent leur chance de réélection⁶⁶ et les demandeurs de service (entrepreneurs) cherchent les privilèges de monopole engendrés par la réglementation, notamment par rapport à leurs concurrents étrangers⁶⁷. De l'autre, nous utiliserons des ouvrages traitant des barrières à l'entrée qui nous permettent de comprendre quel a été l'impact de la réglementation effectuée par le gouvernement mexicain dans le secteur des télécommunications du pays. Les ouvrages qui portent sur les barrières à l'entrée sont nombreux : Bain (1956)⁶⁸, Stigler (1958)⁶⁹, Ferguson (1974)⁷⁰, Fisher (1979)⁷¹, Carlton et

⁶⁴ Tous ces auteurs soulignent le fait qu'avoir une position technologique dominante dans un marché est un élément clé pour y maintenir une position dominante. En effet, cela a été le cas de Telmex, car elle a eu l'exclusivité de l'exploitation des lignes fixes mexicaines durant les six années suivant le processus de privatisation, ce qui lui a permis d'acquérir un avantage incomparable par rapport aux autres entreprises.

⁶⁵ Comme le dit Stigler : « *The central tasks of the theory of economic regulation are to explain who will receive the benefits or burdens of regulation, what form regulation will take, and the effects of regulation upon the allocation of resources* » (Stigler, 1971, p. 3).

⁶⁶ Nous pouvons appliquer la théorie de l'économie positive de la réglementation (fondée sur la logique du système politique démocratique américain) pour étudier le processus de libéralisation des télécommunications du pays parce que, à partir de l'année 1995 (en conséquence des politiques de privatisation des gouvernements mexicains antérieurs), le Mexique a entrepris un processus de démocratisation qui a rendu possible l'utilisation de la logique de cette théorie pour étudier la régulation des télécommunications mexicaines.

⁶⁷ Comme le dit Stigler : « *Every industry or occupation that has enough political power to utilize the state will seek to control entry. In addition, the regulatory policy will often be so fashioned as to retard the rate of growth of new firms* » (Stigler, 1971, p. 5).

⁶⁸ J. Bain (1956) a défini une barrière à l'entrée comme « un avantage des entreprises en place sur les entrants potentiels, qui peut être mesuré par le point jusqu'auquel les entreprises en place peuvent maintenir de façon persistante leurs prix au-dessus des niveaux concurrentiels sans attirer de nouvelles entreprises vers le marché (Bain, 1956, cité dans OCEDE, 2006, p. 9).

Perloff⁷² et l'OCDE (2006). Ces auteurs ont précisé la définition du concept de barrière à l'entrée. En outre, nous croyons aussi très pertinent que l'OCDE ait mis l'accent sur le comportement des gouvernements comme étant une possible barrière à l'entrée du secteur des télécommunications.

Les ouvrages de Murillo et Pick (2002), Wallsten (2000), Tovar (2003), Hazlett et Muñoz (2004) nous permettent d'étudier plus spécifiquement les différentes barrières à l'entrée érigées par le gouvernement mexicain dans le secteur des télécommunications. Murillo et Pick (2002) expliquent comment la régulation des tarifs d'interconnexion des télécommunications mexicaines a favorisé la concentration du pouvoir du marché dans les mains de Telmex. Wallsten (2000) commente l'impact des périodes d'exclusivité données par les gouvernements des PVD (dont le Mexique) aux anciens monopoles de télécommunications des États sur la libéralisation des télécommunications dans ces pays⁷³. Tovar (2003) critique le comportement du gouvernement mexicain pendant le processus de libéralisation en arguant que la régulation effectuée par ces institutions a favorisé le pouvoir dominant exercé par Telmex sur le marché des télécommunications mexicain⁷⁴ ; Hazlett et Muñoz, expliquent comment le comportement adopté par le gouvernement mexicain dans le processus de distribution du spectre mexicain a signifié une barrière à l'entrée du marché mexicain des télécommunications. Bref, les analyses menées par ces auteurs nous permettent de définir les caractéristiques du comportement adopté par le gouvernement mexicain dans le processus de libéralisation des télécommunications. Le concept de barrière à l'entrée est ainsi un outil théorique très puissant pour expliquer le comportement néo-mercantiliste adopté par le gouvernement mexicain dans la nouvelle régulation de ce secteur.

⁶⁹ Stigler (1968) a défini une barrière à l'entrée selon l'effet qu'elle produit. Cet auteur a déclaré que « les nouveaux entrants doivent assumer certains coûts que les firmes en place n'assument pas » (Stigler, 1968, cité dans OCDE, 2006, p. 10).

⁷⁰ Ferguson (1974) considère une barrière à l'entrée comme « quelque chose qui rend l'entrée non rentable, tout en permettant aux entreprises en place de fixer leurs prix au-dessus des coûts marginaux et aux monopoles de réaliser d'importants profits » (Ferguson, 1974, cité dans OCDE, 2006, p. 61).

⁷¹ Fischer (1979) décrit une barrière à l'entrée comme « tout ce qui empêche l'accès au marché lorsque cette entrée serait socialement bénéfique » (Fischer, 1979, cité dans OCDE, 2006, p. 61).

⁷² Carlton et Perloff (1994) caractérisent une barrière à l'entrée comme « tout ce qui empêche une firme de créer instantanément une nouvelle entreprise dans un marché » (Carlton et Perloff, 1994, cités dans OCDE, 2006, p. 62).

⁷³ Comme le dit Wallsten : « *The exclusivity periods are correlated with a significant decrease in the incumbent's investment in the telecommunications network, payphones, mobile telephone penetration, and international calling* » (Wallsten, 2000, Introduction).

⁷⁴ L'auteur démontre qu'il n'existe pas de relation entre les actions régulatrices de la « Comisión Federal de las Telecomunicaciones (COFETEL) » et la « Comisión Federal de la Competencia (CFC) », et la variation du prix des actions de Telmex (Tovar, 2003, p. 24).

Pour terminer, nous avons étudié l'impact de l'entente établie entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain sur le processus d'internationalisation de Telmex. A cet égard, Mariscal (1999, 2001, 2004) maintient la thèse que le gouvernement mexicain a joué un rôle clé dans l'internationalisation de Telmex. Mariscal, Bonina et Luna (2006) expliquent également aussi comment les processus de fusion et d'acquisition dans le marché des télécommunications d'Amérique latine ont favorisé une concentration du pouvoir dans les mains de certaines entreprises (dont Telmex). Rozas (2002, 2003, 2005) et Rivera (2004, 2006) énoncent de leur côté, de manière intéressante, les caractéristiques politiques (des pays d'Amérique latine) et économiques (du marché des télécommunications de la région) qui ont permis à Telmex d'obtenir une position dominante dans cette région. Rivera montre les problèmes rencontrés par les entités régulatrices du secteur des télécommunications (par exemple mexicain) en Amérique latine pour garantir la concurrence. Il révèle également les bénéfices que certaines entreprises (dont Telmex) tirent de la régulation des télécommunications et des entités régulatrices. Patricio Rozas étudie quant à lui les éléments du marché des télécommunications (fusions et acquisitions, barrières à l'entrée, discrimination dans le processus d'interconnexion des lignes téléphoniques, etc.) qui ont permis à certaines firmes de se placer en tête du marché des télécommunications dans les pays latino-américains⁷⁵.

En résumé, l'étude du processus de privatisation et de libéralisation des télécommunications mexicaines vise à établir que l'entente entre l'État mexicain et le secteur privé du pays y a joué un rôle décisif. Nous montrerons que le comportement néo-mercantiliste adopté par le gouvernement mexicain a favorisé les intérêts de Telmex et le processus d'internationalisation de celle-ci vers les marchés des télécommunications en Amérique latine.

⁷⁵ Patricio Rozas a fait un très bon résumé des facteurs du marché des télécommunications en Amérique latine qui ont favorisé la concentration de son pouvoir dans la région. Comme il dit : « *En los últimos años ha tenido lugar en la región una importante concentración de la industria de las telecomunicaciones reduciéndose el número de actores relevantes a sólo dos operadores* » (Rozas, 2002, p. 72)

3. Méthodologie

Nous considérons opportun de présenter la méthodologie de ce mémoire en divisant notre explication en deux parties qui ont un rapport avec les principaux objectifs de notre recherche.

Dans l'analyse du processus de privatisation de Telmex, nous utiliserons : 1) les données de certains articles scientifiques (Ruelas, 1995 ; Lane, 1999 ; Mariscal, 1999 ; Gómez, 2000) afin d'analyser l'évolution des télécommunications mexicaines du début du XX^e siècle jusqu'à nos jours ; 2) l'analyse du contenu des discours politiques effectués par le président Salinas (notamment durant la campagne électorale de l'année 1988, la prise du pouvoir en 1988, la présentation du « Plan Nacional de Desarrollo, en 1989 » et les informations de l'administration Salinas au Congrès mexicain de 1991 et 1993) pour comprendre le rôle joué par la doctrine néolibérale dans la construction de l'entente du Grupo Carso avec le gouvernement mexicain et sur la nouvelle structure des télécommunications mexicaines ; 3) l'analyse du contenu des chapitres de l'ALENA portant sur les télécommunications et l'utilisation des données de certains articles qui montrent l'impact de cet accord sur les télécommunications mexicaines (notre objectif est d'analyser l'impact des accords internationaux conclus par le gouvernement mexicain sur le processus de privatisation de Telmex) ; 4) les données concernant la distribution des actions de Telmex après sa privatisation afin de mesurer le rôle joué par le gouvernement mexicain dans l'alliance avec le Grupo Carso et dans la gouvernance des groupes détenteurs d'un capital culturel et social dans le pays.

En ce qui concerne le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines, nous mettrons en lumière la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain. Nous utiliserons : 1) les données de certains articles scientifiques (Garrido, 1994 ; Hogenboom, 2004, Schamis, 2005) portant sur la concentration de pouvoir économique dans les mains des conglomérats mexicains afin de montrer l'interrelation entre les politiques économiques adoptées par le gouvernement mexicain et la croissance économique du Grupo Carso ; 2) l'étude du contenu des dictamens de l'OMC concernant la dispute entre le Mexique et les États-Unis sur les tarifs d'interconnexion que les entreprises américaines devaient payer à Telmex pour les services d'appels internationaux, afin de comprendre l'effet du comportement *first-mover*

adopté par la firme sur la libéralisation des télécommunications mexicaines. Or l'étude des règles et des décisions de l'OMC vise à montrer que le comportement *first-mover* adopté par Telmex a été une des principales barrières à l'entrée que les concurrents internationaux désirants pénétrer le marché mexicain des télécommunications ont dû affronter.

Pour montrer que le comportement adopté par le gouvernement mexicain a généré une concentration du pouvoir du marché mexicain des télécommunications dans les mains du Grupo Carso, nous utiliserons : 1) les index de concentration des différents segments du marché des télécommunications mexicaines avec l'objectif de montrer comment la régulation imposée par le gouvernement mexicain a favorisé les intérêts de Telmex ; 2) l'étude des dispositions de certains textes juridiques portant sur les télécommunications mexicaines tels que « La Constitución Mexicana (1917) »⁷⁶, les Lois et Règlements relatifs à la régulation des télécommunications au Mexique publiées dans le « Diario Oficial de la Federación (DOF) »⁷⁷, et les résolutions adoptées par la « Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL) », la « Comisión Federal de la Competencia (CFC) », la « Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) » et la « Auditoría Superior de la Federación (ASF) » pour conceptualiser les barrières à l'entrée des télécommunications érigées par le gouvernement mexicain ; 3) les données sur la structure du marché mexicain des télécommunications offertes par l'UIT, la COFETEL, l'OCDE et certaines entreprises (dont Telmex, América Móvil, Telcel et Nextel) pour comprendre comment la régulation décidée par les institutions politiques mexicaines a favorisé les intérêts du Grupo Carso.

Enfin, nous analyserons les fruits de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain à partir des données de certains articles scientifiques (Mariscal, 2002, 2004 ; Rozas, 2003, 2005; Rivera, 2005) concernant les acquisitions d'autres entreprises de télécommunications latino-américaines durant la période des années 1999 jusqu'à l'année 2005 qui démontrent l'accumulation de pouvoir des marchés de télécommunications latino-américaines dans les mains de Telmex. Dans cette optique, les analyses effectuées

⁷⁶ La Constitution mexicaine montre qu'il y avait une limite de 49 % à l'investissement étranger dans le pays. Or cela est en soi une barrière à l'entrée dans le secteur des télécommunications très importante pour les investisseurs internationaux.

⁷⁷ Parmi ces lois et règlements, nous aimerions souligner le « Reglamento de Telecomunicaciones, DOF 29 Octubre 1990 » et la « Ley Federal de Telecomunicaciones , DOF 7 Junio 1995 ».

par certains auteurs (Mariscal, Bonina et Luna, 2006 ; Rivera et Mariscal, 2003 ; Rozas 2003 ; Rivera, 2006) sur la structure du marché des télécommunications en Amérique latine nous seront très utiles pour comprendre les facteurs déterminants de l'expansion de Telmex vers ce marché.

Nous voudrions préciser que tout au long de la réalisation de ce mémoire nous avons été en contact avec différentes institutions publiques et privées mexicaines qui nous ont permis d'obtenir des informations très pertinentes sur l'évolution du marché mexicain des télécommunications et ceux d'Amérique latine. En ce qui concerne les institutions publiques, nous avons été en contact avec le centre Telecom-CIDE⁷⁸ du Mexique dans lequel nous avons effectué notre stage de maîtrise qui nous a permis de récolter des informations cruciales sur la méthode utilisée par les institutions politiques mexicaines pour favoriser le capital économique national (dont le Grupo Carso) dans le processus de libéralisation des télécommunications du pays. En outre, ce stage a été aussi important dans pour les contacts que nous avons établis avec certains spécialistes des télécommunications, dont les opinions ont alimenté notre démarche. Pour ce qui est des institutions privées, nous avons entretenu des relations avec certains membres des entreprises Telefónica et Telmex qui nous ont transmis des informations sur les stratégies adoptées par ces entreprises, facilitant ainsi la production de données sur la structure du marché mexicain des télécommunications et ceux d'Amérique latine. Enfin, nous aimerions aussi mentionner la collaboration que nous avons obtenue de Judith Mariscal, Carla Bonina et Julio Luna du « Centro de Investigaciones y Docencia Económica (CIDE) » et Alejandra Salas-Porras de l'« Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) », car leurs renseignements sur les télécommunications et les institutions politiques mexicaines ont été essentiels pour réaliser ce mémoire.

⁷⁸ Nous voudrions souligner que le Telecom-CIDE est un des meilleurs centres de recherche d'Amérique latine pour l'étude des politiques de télécommunications.

CHAPITRE II: LA PRIVATISATION DE TELMEX : VERS L'ENTENTE ENTRE LE SECTEUR PRIVÉ MEXICAIN ET LE GOUVERNEMENT DU MEXIQUE

L'évolution des télécommunications mexicaines peut s'expliquer à partir d'une analyse des relations entre le secteur privé mexicain et son gouvernement. Nous pouvons en effet attribuer les différentes structures adoptées par l'industrie mexicaine des télécommunications aux accords entre les deux partenaires. L'histoire des télécommunications mexicaines montre comment le gouvernement du pays a utilisé différentes doctrines politico-économiques afin de légitimer les accords avec certains conglomérats économiques de la société mexicaine.

Le processus de privatisation de Telmex témoigne de la construction d'une nouvelle entente entre le secteur privé mexicain et son gouvernement. Il montre que le ciment de cette entente a été le réaménagement du rôle de l'État mexicain, impulsé par celui-ci, qui a permis au secteur privé d'en tirer d'importants bénéfices. Il montre aussi que la clé du succès de la privatisation de Telmex a été, d'une part, l'alliance du gouvernement mexicain avec le secteur privé (possédant du capital économique) du pays et, d'autre part, la gouvernance des groupes sociaux du pays qui possédaient un capital culturel et social. Enfin, les résultats de la privatisation de Telmex révèlent comment le gouvernement mexicain a favorisé la concentration du pouvoir du marché mexicain des télécommunications, qui a lui-même favorisé les intérêts du secteur privé du pays.

1. Les télécommunications mexicaines avant la privatisation de Telmex

L'industrie des télécommunications mexicaines a eu différentes structures⁷⁹. Les entrepreneurs mexicains ont d'abord entrepris la fourniture des services de télécommunications au Mexique, mais les firmes de télécommunications étrangères ont bientôt dominé le marché⁸⁰. Le marché mexicain des télécommunications est resté sous contrôle des firmes étrangères jusqu'à la Révolution mexicaine (1919) quand le

⁷⁹ Comme le dit Ruelas : « *Las telecomunicaciones mexicanas han presentado distintas modalidades de propiedad que van desde el monopolio público y privado, coexistencia de empresas nacionales y extranjeras, empresas de cobertura nacional y regional* » (Ruelas, 1995, p. 146).

⁸⁰ Comme le dit Ruelas : « *México ha observado una histórica dependencia de proveedores extranjeros, que se remonta desde los años en que se empezaron a tender las primeras líneas telefónicas por cuenta de empresas extranjeras* » (Ruelas, 1995, p. 152).

gouvernement du pays a entrepris le processus de nationalisation des télécommunications. Toutefois, les télécommunications mexicaines n'ont pas été nationalisées d'un seul coup, mais suite à changements progressifs dans le contrôle du conseil d'administration de Telmex⁸¹ jusqu'aux années 1970. Le gouvernement mexicain a alors acquis la majorité des actions de cette entreprise, ce qui lui a donné accès au contrôle de la firme. Bref, on peut observer comment, depuis la Révolution mexicaine, les politiques des télécommunications mexicaines ont été étroitement liées aux idéologies des gouvernements du pays⁸².

L'histoire des télécommunications mexicaines avant la privatisation de Telmex peut se diviser en trois périodes : le pré-Telmex (1878-1946), le monopole national privé : la naissance de Telmex (1947-1970), et le monopole public (1970-1990).

a) L'époque pré-Telmex (1878-1946)

La première ligne téléphonique mexicaine fut créée en 1878 suivante une initiative locale privée. deux ans après qu'Alexander Bell eut inventé le téléphone. À cette époque, c'est Alfredo Westrup, un entrepreneur mexicain, qui obtint la licence pour construire un réseau de télécommunications au Mexique. Initialement, Westrup construisit dans la ville de Mexico un réseau téléphonique qui connectait les officines de la police avec celles du gouverneur de l'État de Mexico et du ministre de la Défense.

Les services téléphoniques ont commencé en 1881, quand A. Greenwood a obtenu une licence pour construire un réseau national de télécommunications. Ainsi, malgré les efforts pour construire le premier réseau mexicain des télécommunications furent tentés par des entrepreneurs mexicains, les investisseurs étrangers firent bientôt main basse sur cette industrie. Par conséquent, en raison de contraintes financières et technologiques, en 1881, A. Greenwood vendit sa licence à l'entreprise américaine Continental Telephone Company (Mextelco)⁸³. Toutefois, cette licence ne donnait pas à cette firme les droits

⁸¹ Durant les années 50, Telmex était l'unique entreprise du marché mexicain des télécommunications en raison des politiques instaurées par les gouvernements mexicains dans le cadre du modèle économique de la substitution d'importations.

⁸² L'idéologie politique adoptée par les gouvernements semble être une variable pour expliquer l'évolution des télécommunications (Schiller, 2000 ; Mansell, 1998 ; Rioux, 2003).

⁸³ Mextelco est le nom que Continental Telephone Company donna à sa succursale établie au Mexique.

exclusifs pour développer l'industrie téléphonique mexicaine, et il fallut attendre 1905 pour voir apparaître la concurrence dans ce marché, avec l'entrée de la firme suédoise Ericsson⁸⁴ (Mexeric)⁸⁵.

En l'absence de régulation des télécommunications mexicaines⁸⁶, ces deux entreprises (Mextelco et Mexeric) contrôlèrent le marché des télécommunications du pays jusqu'à la Révolution mexicaine de 1910, quand le gouvernement mexicain retira sa licence à Mextelco pour la vendre, en 1925, à une autre firme américaine, l'International Telephone and Telegraph (ITT) par l'octroi d'une concession de 50 ans pour la fourniture de services téléphoniques au Mexique.

La féroce concurrence entre Mexeric et ITT engendra la création de deux réseaux de télécommunications séparés⁸⁷. En effet, en 1941, deux abonnés de chacune de ces entreprises ne pouvaient pas communiquer ensemble dans la ville de Mexico⁸⁸. Toutefois, ITT et Ericsson décidèrent finalement de joindre leurs réseaux avec la permission du gouvernement mexicain d'augmenter les tarifs d'appels.

b) Le monopole national privé : la naissance de Telmex (1947-1970)

À partir des années 50, le gouvernement mexicain décida de modifier sa politique des télécommunications. Ainsi, dans le cadre du modèle économique de substitution des importations⁸⁹, il entreprit un processus de nationalisation des télécommunications.

⁸⁴ Mexeric est le nom qu'Ericsson donna à sa succursale établie au Mexique.

⁸⁵ Comme le dit Lane : « *The American company (Mextelco) had sufficient financial and technical leverage to absorb most new entrants and to drive competitors out of the market. During the 1880s, many small companies sprang up throughout the country offering local services; by the early 1890, however, Mextelco had acquired most of them and had consolidated the Mexican market under its control* » (Lane, 1999, p. 55).

⁸⁶ L'histoire des télécommunications mexicaines montre le rôle clé que la régulation a joué dans la définition de la structure du marché mexicain des télécommunications (Levi-Faur, 1999; Braithwaite, 2000; Mosco, 2004).

⁸⁷ Selon Lane : « *The fierce competition between ITT and Mexeric resulted in the development of isolated networks irrespective of the fact that the Mexican government had directed the companies to interconnect their network* » (Lane, 1999, p. 56).

⁸⁸ Comme le dit Mariscal : « *One of the obstacles to interconnection was the fact that the companies premised interconnection on an increase in the telephone tariffs. The government claimed that an increase in tariffs was not politically feasible* » (Mariscal, 1999, p. 109).

⁸⁹ La doctrine économique des substitutions d'importations adoptée par les gouvernements mexicains a modifié le rôle que l'État mexicain jouait dans l'économie du pays. L'État mexicain a alors commencé à

En 1947, l'administration du président Alemán (1946-1952) obligea le groupe suédois Ericsson à vendre la majorité de son stock d'actions de Mexeric à un groupe d'investisseurs mexicains. Cela donna naissance à un nouveau conglomérat économique (formé par des investisseurs mexicains et suédois) et la firme Teléfonos de Mexico, S.A. (Telmex) fut créée. L'année suivante, avec le soutien du gouvernement du président Alemán, Telmex acquit la majorité des actions de la firme Mextelco (la compagnie américaine ITT) et elle devint la firme dominante du marché mexicain des télécommunications durant les décades subséquentes⁹⁰.

Dans cette optique de nationalisation des télécommunications, en 1952, le gouvernement mexicain adopta la *Ley de Servicios Telefónicos* qui instaura de nouvelles taxes sur les appels locaux (15 %) et internationaux (10 %) (Petrazzinni, 1995) dont les revenus furent retournées sous forme de prêts à Telmex. De plus, le gouvernement autorisa des nouvelles contributions financières pour soutenir l'expansion du réseau téléphonique de l'entreprise⁹¹. Bref, en conséquence des décisions adoptées par le gouvernement mexicain, Telmex contrôlait, en 1957, 96 % de toutes les lignes téléphoniques du pays et elle embauchait 91 % des travailleurs du secteur des télécommunications mexicaines (Petrazzinni, 1995).

En 1958, le gouvernement du président Cortines (1952-58) obligea Ericsson et ITT à vendre leurs dernières actions de Mexeric et Mextelco à Telmex⁹². Ericsson et ITT perdirent ainsi leur participation dans la fourniture de services de télécommunications mexicaines, mais le gouvernement du pays promit à ces deux entreprises un traitement spécial comme fournisseurs d'équipements de Telmex. Or le gouvernement mexicain, dans le cadre du modèle économique des substitutions d'importations a adopté une

jouer un rôle plus actif dans l'économie du pays en raison des processus de nationalisation qu'il a entrepris (Puga, 1993; Schamis, 2005).

⁹⁰ Comme le dit Lane : « *Mextelco was further weakened by the fact that Telmex still owned the minority shares of Mextelco it had inherited from Mexeric. With government endorsement, Telmex bought out ITT's interest in Mextelco in 1950* » (Lane, 1999, p. 57).

⁹¹ Toujours selon Lane : « *In 1954 the government authorized a financial scheme designed to help finance expansion of the network. This program required new subscribers to purchase shares of the company's stock and bonds in order to get new telephone connections* » (Lane, 1999, p. 58).

⁹² Selon Lane : « *In August 1958, a mixture of a government coercion and persuasion led both Ericsson and ITT to sell their shares to a group of mexican investors. Bankers Carles Troyet and Eloy Valina negotiated with ITT and Ericsson, owners of 74% of Telmex stock. In 1958 Troyet and Valina bought the stock for 32 millions of dollars* » (Lane, 1999, p. 58).

politique industrielle qui visait d'un côté, garantir le contrôle de Telmex par les entrepreneurs mexicains, de l'autre, la concentration du pouvoir du marché mexicain des télécommunications sous les mains de Telmex.

De 1958 à 1972, Telmex resta une entreprise privée. Néanmoins, durant les années 60, le gouvernement mexicain s'impliqua de plus en plus dans la direction de l'entreprise et augmenta sa participation dans cette compagnie avec les prêts et les investissements qu'il lui avait accordés. En effet, en 1963, le gouvernement mexicain convertit en actions les prêts offerts à Telmex et devint associé de la firme en contrôlant 48 % de ses actions (Lane, 1999).

Les années 1950 à 1970, quand Telmex était un monopole privé, ont été pour l'entreprise une période de croissance constante, mais lente⁹³. Comme le montre le tableau ci-dessous, le nombre de lignes par 100 habitants a augmenté de 1.10 à 2.7 (Mariscal, 1999). Toutefois, nous pouvons observer que la densité téléphonique au Mexique est restée moindre que celle de pays comme l'Argentine, l'Uruguay, le Chili et le Venezuela.

Tableau 2.1 : Nombre de téléphones par 100 personnes (1913-1990)

Pays	1913	1921	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990
Argentine	0.9	1.3	2.5	3.3	4.4	6	6.9	10.31	12.13
Bolivie	0.1	0.1	0.1	0.08	0.2	0.6	0.8	n.r	3.05
Brésil	0.1	0.3	0.4	0.6	1	1.5	1.9	5.1	9.35
Chili	0.7	0.8	1	1.8	2.3	2.4	3.6	4.9	8.48
Colombie	0.4	0.1	0.3	0.5	0.7	1.9	2.6	5.8	8.65
Mexique	0.2	0.3	0.5	0.9	1.1	1.5	2.7	6.4	10.8
Paraguay	0.06	0.04	0.3	0.4	0.4	0.6	0.9	n.r	2.9
Pérou	0.09	0.2	0.2	0.5	0.5	1	1.4	0.7	3.49
Uruguay	0.8	1.5	1.6	2.2	3.6	5.0	7.2	n.r	18.6
Vénézuéla	0.2	0.3	0.6	0.8	1.3	2.7	3.7	8.5	8.86

Source : Création personnelle à partir des données obtenues de l'étude réalisée par Bauer (1995), dans Mariscal, 1999, p. 41.

⁹³ Comme le dit Ruelas : « La característica que ha mantenido históricamente la industria telefónica mexicana son niveles de desarrollo deprimidos, penetración telefónica [...] alarmantemente baja, ínfimos índices de calidad de servicio, concentración de los servicios en tres zonas urbanas y un grave abandono de servicios telefónicos en las zonas rurales » (Ruelas, 1995, p. 147).

c) Le monopole public (1970-1990)

Durant l'administration du président Echeverria (1970-76), les entreprises sous contrôle de l'État mexicain passèrent de 86 à 740 (Petrazzinni, 1995). Dans ce contexte de nationalisation de l'économie mexicaine, au mois d'août 1972, le gouvernement mexicain acquit 3 % des actions de Telmex, ce qui lui permit d'obtenir le contrôle de l'entreprise⁹⁴ avec désormais 51 % des actions.

Pendant les années 70, en raison de l'aide du gouvernement mexicain, Telmex obtint un taux de croissance économique de 12,8 %. En plus, cette entreprise tripla ses lignes téléphoniques, ce qui permit d'augmenter la densité téléphonique de 2,7 lignes à 6,4⁹⁵ par 100 habitants (voir tableau 2.1) (Mariscal, 1999).

Néanmoins, la nationalisation de Telmex créa de nouveaux obstacles pour le développement des télécommunications mexicaines. Le plus important d'entre eux étant que le gouvernement mexicain devint en même temps le propriétaire, le compétiteur et le régulateur du secteur. La politique des prix en ce qui concerne les tarifs des appels est un bon exemple de la régulation inefficace effectuée par les institutions mexicaines. Elle était fixée par trois acteurs : le ministre de la « Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) », le ministre des Finances de la « Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) » et le ministre de la Planification de la « Secretaría de Planificación Pública (SPP) ». Dès 1972, ces agences définirent les tarifs des appels ainsi que les investissements dans les télécommunications mexicaines. Mais, malheureusement, chacune de ces agences avait ses objectifs, et ceux-ci étaient souvent différents, ce qui entraîna des conflits d'intérêts. En plus, certaines de ces agences régulaient le marché des télécommunications mexicaines et y participaient en même temps. À titre d'exemple, la

⁹⁴ Selon Petrazzini : « By the early 1970s, the rapid modernization of the Mexican economy and a deepening of nationalism and statism among governing elites led president Luis Echeverria to argue that government control of Telmex was needed if the company want to play a key role in national development security » (Petrazzinni, 1995, p. 108).

⁹⁵ Toujours selon Petrazzinni : « Consistent with social policies, Telmex focused on technological innovations, upgrading the system as a whole and extending the network to the countryside. Telmex emphasized digital and fiber optic technologies in the urban centers and domestic satellite transmission to reach Mexico's scattered villages. Under state control, Telmex continued its rapid pace of development » (Petrazzinni, 1995, 109).

SHCP augmenta les taux des tarifs, mais elle participa aussi à la récolte des bénéfices générés par ces taxes⁹⁶.

En plus, malgré ses efforts pour moderniser le réseau mexicain des télécommunications, Telmex prit un important retard avec la crise financière de l'année 1981 qui eut un dur impact sur sa situation économique. En effet, comme le montre le tableau 2.2, durant les années 80, ses bénéfices avaient baissé, même s'ils étaient encore positifs.

Tableau 2.2 : Bénéfices de Telmex (1982-1987)

Situation économique de Telmex	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Revenues	960	899	1034	1032	923	1047
Bénéfices	174	200	227	175	93	289
Total des actifs de Telmex	3770	3322	4099	4033	4030	4143

Source : Création personnelle à partir des données obtenues de Cho, Sungwoon 1995, dans Mariscal, 1999, p. 32.

Les indicateurs concernant les services de Telmex montrent l'impact de la crise financière des années 80 et des politiques du gouvernement de Miguel de la Madrid. D'un côté, le taux de croissance de l'entreprise est passé de 12,8 % durant les années 1970 à 6 % durant les années 80 (Mariscal, 1999). De l'autre, la demande insatisfaite de nouvelles lignes téléphoniques est passée de 43 % dans les années 1970 à 60 % durant les années 1980 (Petrazzini, 1995). Bref, en 1988, le nombre de lignes téléphoniques par 100 habitants (voir tableau 2.1) était de 4,9 au Mexique comparé à 9,6 en Argentine, 5,6 au Brésil et 10,6 en Uruguay.

C'est dans un contexte de crise économique nationale et avec l'arrivée de Miguel de la Madrid à la présidence du Mexique (1983-88) que le pays commença à adopter le modèle économique néolibéral⁹⁷. Ainsi, une des caractéristiques des politiques économiques de

⁹⁶ Mariscal dit pour sa part : «The results of the telephone taxes was a tax structure inconsistent with the rate structure » (Mariscal, 1999, p. 116).

⁹⁷ En effet, le président Miguel de la Madrid commença à regagner la confiance du secteur privé que le PRI avait perdu en raison de la nationalisation des banques mexicaines effectuée par le président Echevarria. La

son gouvernement fut de mettre l'accent sur une réduction du déficit fiscal (18 % en 1982 à 0 % en 1988 ; Petrazzini, 1995), et d'ouvrir l'économie mexicaine au commerce international (à partir d'une élimination progressive des barrières à l'entrée du marché mexicain).

Cette période fut très dure pour les télécommunications mexicaines, car le gouvernement (en raison des contraintes financières de réduction du déficit fiscal du pays) avait augmenté les taxes sur les services téléphoniques et réduit les investissements dans les télécommunications du pays. Cela diminua la capacité financière de Telmex⁹⁸ et affecta fortement sa capacité d'agir sur le marché mexicain des télécommunications. En plus, le gouvernement du président de la Madrid eut d'importants problèmes avec les syndicats de Telmex, ce qui a eu un impact négatif sur la productivité des travailleurs de l'entreprise.

Néanmoins, le pire moment de l'histoire de Telmex arriva avec le tremblement de terre de 1985 qui affecta gravement les infrastructures des télécommunications de la ville de Mexico et laissa pendant une semaine sans communications internationales d'autres zones importantes du pays. Ainsi, même si le Mexique était à l'époque une des 15 premières économies du monde, il se plaçait à la 83^e position en ce qui concerne la densité téléphonique (Lane, 1999). Le temps d'attente était de trois ans pour obtenir une nouvelle ligne, et les tarifs des services téléphoniques étaient très élevés par rapport à ceux des autres pays de l'OCDE (Petrazzini, 1995).

Le tremblement de terre obligea l'entreprise à reconstruire une partie importante du réseau des communications. Pour ce faire, le gouvernement avait prévu des investissements nécessaires d'environ 2 milliards de dollars par année. Dans le contexte des processus de privatisation et de libéralisation entrepris par les pays développés⁹⁹ (dont les États-Unis en tant que *first-mover*) l'équipe économique du président de la Madrid

doctrine néolibérale se présentait donc comme l'outil théorique idéal pour établir une nouvelle entente avec le secteur privé du pays (Puga, 1993).

⁹⁸ Comme le dit Lane : « *Although Telmex was profitable, it faced investment restrictions due to the fact that revenues were channelled through the Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) before Telmex received its annual budget [...] Telmex generally received much less than what was originally submitted to the SHCP* » (Lane, 1999, p. 61).

⁹⁹ Selon Ruelas : « *Al exterior se venían observando cambios trascendentales en los países industrializados, principalmente Estados Unidos, Inglaterra y Japón que llevaron a la desregulación y privatización* » (Ruelas, 1995, p. 150).

(parmi lesquels se trouvaient Carlos Salinas de Gortari et Pedro Aspe) prépara un plan pour privatiser Telmex.

2. Pourquoi privatiser Telmex ?

Notre objectif dans cette partie du mémoire sera de considérer le rôle de la doctrine néolibérale et des accords internationaux sur la privatisation de Telmex. Nous montrerons aussi la résistance du gouvernement mexicain face à une libéralisation des télécommunications mexicaines qui ne prendrait pas en considération les intérêts des conglomérats économiques mexicains.

a) La nouvelle doctrine néolibérale adoptée par l'administration Salinas

La crise économique des années 1980 bouleversa la croissance économique que le Mexique avait vécue (des années 1960 jusqu'aux années 1980, le taux de croissance du pays était de 6,6 % durant la période de 1960 à 1976, et de 8,4 % durant la période de 1977 à 1981)¹⁰⁰. Cette crise eut aussi un dur impact sur les stratégies économiques adoptées par les gouvernements mexicains. Par conséquent ceux-ci, sous l'emprise de la doctrine économique néolibérale, amorcèrent le processus de réforme du rôle de l'État dans l'économie du pays¹⁰¹.

Les efforts engagés par les gouvernements des présidents de la Madrid et Salinas pour traverser cette crise économique reposaient sur trois éléments : la réforme du rôle de l'État en ce qui concerne l'économie, la libéralisation de l'économie mexicaine, et les aides du gouvernement pour la croissance économique du secteur privé.

C'est l'administration du président Carlos Salinas de Gortari qui impulsa un nouveau projet économique appelé la Révolution technocratique. Salinas présenta ce nouveau

¹⁰⁰ Selon Ruelas : « *La crisis económica nacional por la que venía atravesando el país agravó la difícil situación que preveía en la industria telefónica. En 1982 afloraban los signos más dramáticos de la crisis económica. La deuda externa ascendía a 81.350 millones de dólares. Se tuvieron que pagar 12.202,9 millones de dólares de intereses anuales que representaban el 57,5% de las exportaciones de ese mismo año* » (Ruelas, 1995, 150).

¹⁰¹ Comme le dit Petrazzini : « *This crisis which lead mexican leaders to review strategies and adopt a straight reform and privatization of SOEs, highlights the fact that policy making is not a purely phenomenon and that economic conditions are as important as politics when explaining policy adoption, implementation and outcomes* » (Petrazzini, 1995, p. 111).

modèle de société comme une continuation des idéaux de la Révolution mexicaine. Comme il le dit dans son discours d'investiture :

« Modernisation provides the path through which the mandates of the Revolution will be applied. We changed because we wanted to make the revolution a reality » (Discurso de toma de posesión del presidente Salinas, 1988 [dans Mariscal, 1999, p. 66]).

Le rôle joué par la nouvelle élite technocratique dans ce projet de société a été déterminant. Cette nouvelle élite a été un groupe très cohésif qui partageait la notion d'une même mission : l'application d'un nouveau paradigme politique fondé sur le néolibéralisme. Ces paroles du président Salinas nous le montrent :

« Alentaremos¹⁰² la actividad que realizan los particulares y promoveremos las condiciones para que, como lo establece la Constitución, el sector privado contribuya al desarrollo económico y social ; en la recuperación, la inversión del sector privado desempeñará un papel fundamental, dada la considerable salud y fortaleza financiera de sus empresas » (Discurso toma posesión del presidente Salinas, 1988¹⁰³.)

Ces conditions ont contribué à l'instauration d'une révolution technocratique connue sous le nom de *Salinastroika*. Ce nouveau modèle de société proposé par le président Salinas pour développer le Mexique était fondé sur une nouvelle entente entre le secteur privé et l'État¹⁰⁴ (Teichman, 1997 ; Mariscal, 1999 ; Petrazzini, 1995, Schamis, 2005, Puga, 1993, Thacker, 2000). D'un côté, le secteur privé joua un rôle déterminant dans le développement économique du pays. De l'autre, le gouvernement mexicain bénéficia des intérêts du secteur privé grâce aux processus de dérégulation de l'économie mexicaine¹⁰⁵. En plus, le gouvernement mexicain construisit un nouveau réseau de politiques sociales pour convaincre les secteurs moins favorisés de la population mexicaine de l'effet positif du modèle de société qu'il proposait.

¹⁰² Dans ce discours Salinas explique l'emphase que le gouvernement mexicain devait mettre sur le secteur privé du pays comme moteur du changement économique au Mexique.

¹⁰³ Disponible [En ligne]: www.inep.org . consulté le 10 novembre 2006.

¹⁰⁴ Comme le dit Mariscal : « *The technocratic revolution, however would not have been possible without the support of a key actor in the economic project, the business sector* » (Mariscal, 1999, p. 68).

¹⁰⁵ En effet, les privatisations des entreprises d'État du Mexique ont été une occasion exceptionnelle pour le secteur privé mexicain de diversifier ses actifs économiques en augmentant ses bénéfices (Hogenboom, 2000 ; Garrido, 1995).

Un des programmes clés du nouveau modèle économique adopté par l'administration du président Salinas a été la privatisation¹⁰⁶ des entreprises d'État. La privatisation a cimenté la nouvelle entente établie entre le gouvernement mexicain et le secteur privé du pays¹⁰⁷.

Comme l'a dit le président Salinas :

« The economic crisis of 1982 revealed that a larger state is not necessarily a more competent state ; a proprietary state today, is to the people's needs because it is busy managing enterprises, is not equitable or revolutionary [...] Privatization will not place economic development in the hands of others than the state [...] Today being progressive is measured by the ability of defending the nation's sovereignty and delivering justice to the people » (Discurso toma posesión del presidente Salinas, 1988 [dans Gómez, 2000, p. 27]).

Ainsi, de 1982 jusqu'à 1993, les entreprises sous le contrôle de l'État mexicain sont passées de 1551 à 221 (Petrazzini, 1995). En outre, comme nous le montre le tableau 2.3, durant cette même époque, l'investissement privé mexicain a augmenté tandis que celui du secteur public a diminué considérablement.

Tableau 2.3 : Investissements publics et privés dans l'économie mexicaine (1980-1993)

	Investissement privé (% du PIB)	Investissement privé (% du total)	Investissement public (% du PIB)	Investissement public (% du total)
1980	17,5	64,6	9,6	35,4
1981	14,4	52,8	12,9	47,2
1982	12,7	55,5	10,2	44,5
1983	13,3	63,9	7,5	36,1
1984	13,2	66,3	6,7	33,7
1985	11,4	71,2	6,5	36,1
1986	10,7	67,0	5,8	35,1
1987	11,2	71,4	4,9	30,5
1988	12,1	79,3	4,7	27,9
1989	12,7	83,0	4,7	27,2
1990	13,7	79,4	4,9	27,1
1991	14,9	73,9	4,6	24,0
1992	16,7	79,4	4,3	20,6
1993	16,6	80,1	4,1	19,9

Source : Création personnelle à partir des données de Rogozinski (1993, p. 163).

¹⁰⁶ Selon Teichman : « The withdrawal of the state from a wide variety of activities hitherto its legitimate consensus became the cornerstone of the new program. Divestitures of states companies have been the most publicized aspect of that policy » (Teichman, 1997, p. 128).

¹⁰⁷ Comme le dit Schamis : « Desincorporación was the buzzword for privatization, was a key mechanism for reshaping private economic groups [...]. It also put the finishing touches to the new PRI-private sector alliance » (Schamis, 2005, p. 119).

De cette manière, l'administration de Salinas a utilisé les bénéfices obtenus par la vente des entreprises d'État pour réduire la dette publique du pays et financer les programmes d'aide sociale comme le « Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) ». Voici un tableau de la réduction de cette dette publique :

Tableau 2.4 : Bénéfices des ventes des entreprises d'État en rapport au PIB mexicain (1985-1994)

	Revenus en pourcentage du PIB	Interne en pourcentage du PIB
1985	0,01	19,00
1986	0,01	18,90
1987	0,10	15,30
1988	0,20	17,00
1989	0,19	19,60
1990	1,19	18,70
1991	3,83	15,20
1992	2,09	8,80
1993	0,69	5,50
1994	N/A	N/A

Source : Création personnelle à partir des données de Rogozinski (1993, p. 150)

Ce programme de privatisation a généré d'importantes ressources économiques pour le gouvernement et aidé la croissance des investissements privés. Ces privatisations ont également augmenté la crédibilité du gouvernement mexicain aux yeux du secteur privé. Comme le dit Mariscal : « *Privatization [...] was an assurance to the business community that the structural changes that had been implemented were indeed permanent* » (Mariscal, 1999, p. 81). Néanmoins, ce programme de privatisations a engendré d'importants coûts sociaux. Parmi ceux-ci, nous aimerons faire remarquer la concentration du pouvoir du marché dans les mains de certains conglomerats économiques mexicains¹⁰⁸. À titre d'exemple, le Grupo de Acciones y Valores a acquis le Banco Nacional de México et celui du Grupo Carso, dirigé par Carlos Slim Hélu¹⁰⁹, l'entreprise Telmex.

¹⁰⁸ Comme le dit Hogenboom : « *Since technocrats lacked popular support for their program of market reform, their dependency on the political support of big business made them turn their pro-market agenda into pro-conglomerats agenda* » (Hogenboom, 2004, p. 207).

¹⁰⁹ Carlos Slim Hélu a commencé sa carrière d'entrepreneur comme broker indépendant durant les années 70. Aujourd'hui, il contrôle le Grupo Carso, un conglomerat économique de plus de 43 entreprises. En effet, en

En effet, cette concentration de pouvoir dans les mains de certains groupes économiques a été la conséquence des politiques appliquées par le gouvernement de Salinas. Or Salinas a favorisé les intérêts des groupes économiques mexicains afin que ceux-ci soient capables de faire face aux firmes multinationales étrangères¹¹⁰. Comme le dit Mariscal :

« Unfair business practices, were assured to be controlled by the opening of the market. Yet structured rigidities, the differential scope of liberalization across sectors as well as discretionary state power allowed large companies to obtain concessions from government and above market rates of return » (Mariscal, 1997, p. 83).

Dans ces circonstances, la faible performance de Telmex durant les années 1980 (voir tableau 2.1) a donné au gouvernement de Salinas l'occasion idéale pour entreprendre sa privatisation¹¹¹ et celle-ci a été envisagée comme le noyau d'un nouveau projet de société présenté par le gouvernement de Salinas. Comme le président l'a annoncé pendant sa campagne électorale de 1988 :

« Without failing to recognize the important progress achieved in recent years in the area of communications and transportations, I have heard during my campaign some of the strongest social claims about the insufficiency or the low quality of the service. The combination of increased prices and bad services justify the legitimate imitations of the consumer. Let us prompt the accelerated growth of Teléfonos de México, to adapt it to effective demand, improving its quality, and developing worker's participation in the optimum use of current technology, creating additional opportunities of private participation before the enormous quantity for investment resources that its indispensables expansion would require. Let us revise the legal norms to fit them to the technological dynamics of the services they regulate » (Discurso de Salinas durante la campaña electoral de 1988 [Mariscal, 1999, p.119]).

1980, il était classé en 54^e position du « ranking » de la liste Forbes et, en 2006, il obtint la troisième place dans cette même liste.

¹¹⁰ Cette politique adoptée par Salinas pour favoriser les groupes économiques nationaux par rapport aux groupes étrangers n'avait rien de nouveau. En effet, l'administration du président Reagan l'avait adoptée pour le processus de libéralisation des télécommunications américaines (Schiller, 2000).

¹¹¹ Comme le dit Ruelas : « *El panorama desolador que presentaban las telecomunicaciones mexicanas justificaba por sí mismo cualquier medida que se hubiera tomado* » (Ruelas, 1995, p. 150).

b) Le rôle joué par les accords internationaux adoptés par le gouvernement mexicain dans la libéralisation des télécommunications

Les accords internationaux adoptés par le gouvernement mexicain dans le cadre du nouveau modèle économique néolibéral ont promu une ré-régulation des télécommunications mexicaines.

Les accords internationaux signés par les présidents Miguel de la Madrid et Carlos Salinas ont modifié le modèle économique des substitutions d'importations sur lequel l'économie mexicaine était fondée en le remplaçant par un modèle néolibéral fondé sur l'ouverture économique du Mexique. Ainsi, les gouvernements de Madrid et Salinas ont entrepris le processus d'intégration du Mexique au commerce international tout en libéralisant l'économie du pays. Comme le mentionne Salinas :

« No será¹¹² cerrando nuestras puertas, pretendiendo ignorar lo externo, como aseguraremos mayor independencia económica en un mundo interdependiente [...] Por eso, México cuida lo esencial y abre novedosos y mayor definidos vínculos económicos con los nuevos polos de desarrollo mundial, en los cuales se concentra la capacidad financiera, comercial, científica y tecnológica » (Tercer informe del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari, 1991¹¹³).

La première étape de cette ouverture économique du Mexique a été la signature du *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), en 1985, durant l'administration de Madrid. À partir de cette date, le Mexique a réduit unilatéralement les barrières commerciales¹¹⁴. En effet, de 1982 à 1987, les tarifs sur l'importation sont passés de 98 % à 19 % (Peirazzini, 1995). Donc, l'ancien modèle économique des échanges d'importations a été remplacé par un nouveau modèle fondé sur les exportations qui a bénéficié aux conglomérats économiques mexicains¹¹⁵.

¹¹² Dans ce discours Salinas explique la nécessité du Mexique de s'ouvrir au commerce international et d'établir nouvelles relations avec les premières économies du monde.

¹¹³ Disponible [En ligne]: [|www.inep.org](http://www.inep.org), consulté le 10 novembre 2006.

¹¹⁴ Comme le dit Ruelas : « Desde inicios de los ochenta México emprende una nueva estrategia de desarrollo económico basado en la desregulación económica y apertura comercial. Las dos medidas de mayor envergadura que manifestaron la decisión del gobierno mexicano de implantar la apertura comercial fueron la de Julio de 1985 cuando se eliminaron los requisitos de importación para más de 2.200 categorías arancelarias de México, lo cual significaba alrededor del 37% del valor total de las importaciones : y, la de 1986 cuando el país se adhirió al GATT. » (Ruelas, 1995, p. 154).

¹¹⁵ Selon Puga : « Con la entrada al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio Exterior (GATT) en 1985, las políticas de desarrollo del Estado mexicano experimentaron un rotundo giro que, como otras medidas paralelas, pareció destinado a beneficiar principalmente a las grandes empresas » (Puga, 1993, p. 196).

La deuxième étape de cette ouverture économique que nous aimerions faire remarquer est le processus de négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Au Mexique, l'ALENA fut spécialement important en ce qui concerne la réduction des barrières douanières et à l'investissement étranger. De plus, cet accord obligea le gouvernement mexicain à ouvrir certains secteurs clés de l'économie mexicaine (dont les télécommunications) aux investissements nord-américains (Teichman, 1997).

L'administration du président Salinas mit beaucoup d'efforts à faire approuver cet accord avec les États-Unis et le Canada, car elle considérait qu'il était vital pour le succès du nouveau modèle de société qu'elle proposait. Comme le dit Salinas en 1991 :

« Llevamos¹¹⁶ a cabo negociaciones para establecer, con los Estados Unidos y con Canadá, el Tratado de Libre Comercio que nos permitirá crecer más de prisa y sólidamente, crear empleos mejor remunerados y elevar el bienestar de la población » (Tercer informe del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari, 1991)¹¹⁷.

En effet, les négociations de l'ALENA furent pour l'administration du président Salinas un élément déterminant pour récupérer la confiance des investisseurs privés et entrer dans la nouvelle logique d'ouverture commerciale définie par les États-Unis¹¹⁸. Ainsi, pendant plusieurs années, le gouvernement de Salinas effectua une campagne pour convaincre la population mexicaine de la nécessité de cet accord. Malgré l'opposition de certains acteurs de la société mexicaine, il semble que la population finit par être convaincue des avantages de l'adoption du modèle néolibéral exposé par Salinas¹¹⁹.

En ce qui concerne le secteur des télécommunications mexicaines, l'ALENA a signifié l'abandon de la tradition protectionniste en faveur d'une ouverture accrue à la concurrence (Rioux et Peyron, 2004). Dès le début des négociations portant sur l'ALENA, les gouvernements des États-Unis et du Canada exigèrent la libéralisation des télécommunications mexicaines. De plus, la pression exercée par les entreprises

¹¹⁶ Dans ce discours, Salinas expose la nécessité que le Mexique avait d'établir un accord commercial avec les États-Unis et le Canada pour garantir la croissance économique du pays et le bien-être de la population mexicaine.

¹¹⁷ Disponible [En ligne]: www.inep.org, consulté le 10 novembre 2006).

¹¹⁸ Selon Thacker : « *Government free trade advocates moved quickly to consolidate the power of the free trade coalition by courting the business community's active support and participation in the NAFTA negotiations, beginning in 1990 and continuing into 1991 and 1992* » (Thacker, 1999, p. 62).

¹¹⁹ Comme le dit Mariscal : « *Salinas' most persuasive scheme in the transition to a new economic project was to revitalize the hope on a long-term recovery of the economy* » (Mariscal, 1999, p. 75).

américaines des télécommunications pour l'ouverture du secteur mexicain fut très forte, car elles avaient envie de pénétrer de nouveaux marchés, et celui-ci semblait idéal¹²⁰.

Le chapitre 13 de l'ALENA concerne le secteur des télécommunications. Voici l'article 1305 de l'ALENA qui montre l'intérêt des gouvernements américain et canadien de favoriser la concurrence dans le secteur des télécommunications mexicaines :

Article 1305 : Monopoles

1. Lorsqu'une Partie maintient ou désigne un monopole pour la fourniture de réseaux ou services publics de transport des télécommunications et que ce monopole est en concurrence, directement ou par l'intermédiaire d'une société affiliée, pour la prestation de services améliorés ou de services à valeur ajoutée ou d'autres services ou produits liés aux télécommunications, la Partie fera en sorte que ce monopole ne profite pas de sa position pour adopter à l'égard des marchés en cause, directement ou par l'intermédiaire de ses sociétés affiliées, des pratiques anticoncurrentielles qui portent préjudice à une personne d'une autre Partie. Il peut s'agir notamment d'interfinancement, de pratiques abusives et de discrimination concernant l'accès aux réseaux ou services publics de transport des télécommunications¹²¹.

On peut observer que les États-Unis et le Canada se souciaient de garantir la concurrence dans le secteur des télécommunications mexicaines. Ce chapitre expose certaines mesures pour prévenir les conduites monopolistiques dans le marché des télécommunications. Plus spécifiquement, les conduites en question sont l'interfinancement, les pratiques abusives et la discrimination concernant l'accès aux réseaux ou les services publics de transport des télécommunications. Bref, les télécommunications y sont traitées *stricto sensu* comme un des aspects supplémentaires du commerce entre les pays¹²².

Le chapitre 13 de l'ALENA a eu un impact sur la réduction des tarifs douaniers du secteur des télécommunications mexicaines. Voici un tableau produit par l'ALENA, qui montre la réduction de ces tarifs :

¹²⁰ Selon Espinoza-Diaz : « *Transnational corporations also had an interest in seeing Mexico's telephony develop. These corporations use telecommunications on a daily basis to decentralize certain aspects of production and to keep in close contact with all parts of their operations* » (Espinoza-Diaz, 1996, p. 17).

¹²¹ Source : [En ligne] : <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/f/CHAP13.asp>, consulté le 04-04-07.

¹²² Dans le chapitre XIII de l'ALENA, il y a aucune référence au développement des télécommunications en tant qu'outil indispensable pour lequel les États doivent se coordonner afin de permettre à leur population d'accéder à la nouvelle société du savoir.

Tableau 2.5 : L'impact de l'ALENA sur la réduction des tarifs douaniers dans le secteur des télécommunications mexicaines

Produits	Quantité	Réduction exprimée au NAFTA
<i>Téléphones fixes</i>	20%	B
<i>Téléphone publics</i>	20%	B
<i>Modems</i>	15%	A
<i>Fax</i>	15%	A
<i>Répondeurs</i>	15%	A
<i>Amplificateurs</i>	10%	A
<i>Équipement de relais</i>	10%	A
<i>Fibre optique individuellement isolée</i>	10%	A
<i>Faisceaux de fibres optiques</i>	10%	A
<i>Câbles de fibre optique</i>	10%	A
<i>Fibres optiques</i>	5%	A

A) Barrières éliminées complètement le 1 Janvier 1994.

B) Barrières éliminées en cinq étapes à partir du 1 Janvier 1994.

Source : Création personnelle à partir des données de Espinoza-Diaz (1996, p.17)

Enfin, dans le cadre des négociations de l'ALENA, le gouvernement du président Salinas a envoyé un message clair et précis aux gouvernements américain et canadien en adoptant le « Reglamento de Telecomunicaciones (RT) » (DOF, 29 octobre, 1990) qui avait un double objectif : d'un côté, ce règlement voulait montrer aux États-Unis et au Canada la bonne disposition du Mexique envers l'ALENA¹²³. De l'autre, il définissait le cadre de régulation pour la privatisation de Telmex¹²⁴. Parmi les principales dispositions de ce règlement, nous voudrions faire remarquer :

- La libéralisation du marché des équipements des télécommunications mexicaines.
- La prohibition du comportement monopolistique.
- La prohibition de l'inter-financement entre les entreprises de télécommunications.

¹²³ C'est-à-dire, la bonne disposition du Mexique quant à la libéralisation de son économie, qui permettait aux FMN américaines et canadiennes de pénétrer le marché mexicain (Thacker, 1999).

¹²⁴ Comme le dit Ruelas : « Su promulgación (del reglamento) dos meses antes de la venta de Telmex [...] indica que su objetivo principal fue atender el caso específico de reprivatización de esa empresa y no de dotar de una legislación acorde a la evolución actual de las redes telefónicas a verdaderas redes de telecomunicaciones » (Ruelas, 1995, 169),

En résumé, sous le cadre de la nouvelle doctrine néolibérale, le gouvernement de Salinas a parallèlement impulsé un processus de privatisations et d'ouverture de l'économie mexicaine qui a aussi affecté les télécommunications du pays. Or, la privatisation de Telmex est un exemple des résultats de ces politiques adoptées par le gouvernement mexicain.

3. La privatisation de Telmex

Le gouvernement mexicain a annoncé le 18 septembre 1989 la décision de privatiser Telmex. Les objectifs du gouvernement dans cette privatisation étaient de :

- Garantir le contrôle de l'État mexicain sur les télécommunications du pays.
- Améliorer les services téléphoniques du pays.
- Garantir les droits des travailleurs de Telmex.
- Maintenir les télécommunications sous le contrôle mexicain¹²⁵.

Telmex fut vendu¹²⁶ le 13 décembre 1990 comme une firme verticale¹²⁷ intégrée au « joint-venture » composé du Grupo Carso et de deux opérateurs de télécommunications étrangers, Southwestern Bell et France Cable and Radio (entreprise subsidiaire de France Telecom, inc). Ce consortium gagna l'enchère contre un autre consortium formé par les entreprises Acciones y Valores, General Telephone and Electric et Telefónica de España, S.A, puis il obtint 20,4 % des actions et accéda au contrôle du conseil d'administration de la firme pour 1,7 billion de dollars (Puga, 1993).

L'entente établie entre le gouvernement mexicain et le secteur privé a été décisive pour la privatisation de Telmex. Par conséquent, si le processus de privatisation a été un succès,

¹²⁵ Dans cette optique, le gouvernement de Salinas a très bien su gérer les dispositions constitutionnelles mexicaines en sa faveur et celle du secteur privé du pays. La constitution mexicaine de l'époque argumentait que le contrôle des télécommunications mexicaines devait rester dans les mains des Mexicains, un argument dont le gouvernement de Salinas a très bien su profiter pour favoriser le secteur privé dans le processus de privatisation de Telmex.

¹²⁶ Comme le dit Ruelas : « *Por la venta de las paraestatal, catalogada como la más importante del país y de América latina, el gobierno federal obtuvo recursos (alrededor de 5.500 millones de dólares) equivalentes a 25% del total recibido por concepto de enajenación de más de 250 empresas públicas efectuadas entre 1988 y 1994* » (Ruelas, 1995, p. 186).

¹²⁷ La vente de Telmex en tant que firme verticale intégrée a bénéficié aux intérêts du secteur privé mexicain, car elle a permis à l'entreprise d'obtenir une position dominante dans le marché des télécommunications mexicaines (Mariscal, 1999).

c'est principalement parce que le gouvernement mexicain s'était allié avec le secteur privé du pays qui possédait le capital économique en même temps qu'il gérait très bien les capitaux culturel et social accumulés par certains acteurs de la société mexicaine, lesquels ont joué un rôle déterminant dans l'acceptation de la privatisation de Telmex.

a) Le processus de privatisation de Telmex

La privatisation de Telmex a été considérée par le gouvernement de Salinas comme le projet étoile du nouveau modèle de société qu'il proposait. Dès le début de son mandat, le président Salinas a exprimé la volonté de privatiser l'entreprise. Voici un exemple d'un discours de Salinas à la population mexicaine le jour de la présentation de son *Plan Nacional del Desarrollo (1989-94)* (DOF, 31 mai, 1989) :

An essential aspect of the creation and cooperation of economic infrastructure is telecommunications. In order to support all areas of the national development, an important telecommunications modernization is required. Telecommunications services must diversify improve their quality, wider their coverage in the urban areas and extend to rural areas. The tariffs for the diverse services shall not be significantly different from the applicable in the countries with which Mexico competes in international market.

The essential modernization and expansion of communications will require great investments, which shall be financed with private party's participation; the purpose is not to distract tax resources which can satisfy the demands of the health education and housing sectors, and the adequate development of the rest of the infrastructure. The State shall be in charge of the regulation and surveillance of the telecommunications sector, and shall promote its development, by means of a new regulatory framework that takes into account the technological change of the past years. The regulation will give the proper legal safety to the participants in the sector. (Discurso de Salinas en la presentación de su Plan Nacional de Desarrollo, 1989 [dans Gomez, 2000, p.19].)

Néanmoins, la privatisation de Telmex n'aurait jamais été possible sans les réformes effectuées par le gouvernement de Salinas du cadre de régulation des télécommunications et de l'organisation de cette entreprise.

En ce qui concerne le secteur des télécommunications mexicaines, la SCT a adopté le « Programa de Trabajo del Sector de las Comunicaciones y Transportes (DOF, 23

Janvier, 1989) » qui a établi un guide des politiques à suivre pour la dérégulation. Parmi les principaux aspects de ce programme, nous pouvons remarquer :

- La promotion de la concurrence dans le secteur des télécommunications.
- L'amélioration des services de télécommunication.
- L'expansion de la couverture des services de télécommunication dans les zones urbaines et rurales.
- L'augmentation de la recherche et du développement dans le secteur des télécommunications.

C'est ainsi que le gouvernement de Salinas a accéléré la dérégulation du marché des télécommunications. En 1988, le commerce des terminaux a été libéralisé. En 1989, le gouvernement a approuvé le « Reglamento de la ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (DOF, 16 mai, 1989) » qui a permis 100 % d'investissements étrangers dans les industries des équipements¹²⁸.

De plus, il a séparé la fonction d'opérateur de celle de régulateur du secteur. D'un côté il a créé la « Dirección de Políticas y Normas de Comunicación (DPNC) » pour surveiller et contrôler les télécommunications. De l'autre, l'« Agencia de Telecomunicaciones », une agence « autonome » et financièrement indépendante du gouvernement, dont la mission est de fournir des services de télécommunications¹²⁹.

Le gouvernement a aussi décidé de modifier l'organisation de Telmex avec l'objectif de mettre cette entreprise en vente. Il a donc restructuré l'aspect financier et tout ce qui concernait les travailleurs de l'entreprise. Il a entrepris la restructuration financière par les moyens suivants : la diminution des contributions fiscales, l'augmentation des tarifs d'appel de l'entreprise, et une réduction de la dette. En ce qui concerne la diminution des contributions, la « Secretaría de Economía (SE) » a permis à Telmex, dans le but de promouvoir ses investissements, de déduire de ses impôts les investissements internes

¹²⁸ Comme le dit Ruelas : « *Dicho Reglamento, excediendo los límites que la propia Ley de Inversiones Extranjeras de 1974 establece para el capital foráneo, admitió inversión extranjera en más del 49% del capital en áreas donde la ley fija ese tope. Este tipo de medidas, abiertamente inconstitucionales, se volvieron comunes durante el gobierno del presidente Salinas* » (Ruelas, 1995, p. 156).

¹²⁹ En effet, l'indépendance de cette nouvelle agence était simplement formelle, car en réalité celle-ci était soumise aux ordres de l'exécutif mexicain (Mariscal, 1999). Nous aurons ainsi l'occasion, dans ce mémoire, de démontrer comment un des principaux problèmes des télécommunications mexicaines a été l'indépendance des agences régulatrices du secteur par rapport aux intérêts de l'exécutif.

effectués chaque année, jusqu'à une réduction maximale de 65 % de ses impôts initiaux (Mariscal, 2004).

Ensuite, le gouvernement a permis à l'entreprise d'augmenter les tarifs des appels locaux. Entre 1989 et 1990, ceux-ci ont augmenté de 620 % (Mariscal, 2004) alors que les tarifs des appels internationaux n'augmentaient que de quelques points. En conséquence, les bénéficiaires de Telmex ont augmenté de 124,5 % durant l'année 1990 (Petrazzini, 1995). Enfin, il a réduit sa dette en prenant une entente avec ses créanciers, ce qui a permis à l'entreprise de faire un bénéfice de 200 millions de dollars en 1989 (Mariscal, 2004).

Un processus de réforme de l'organisation du syndicat de Telmex a aussi été engagé. Ce processus n'a été pas facile, donc l'administration de Salinas a dû s'impliquer fortement dans les négociations avec le « Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) » pour lui faire accepter la privatisation de Telmex. Cependant, le gouvernement mexicain est finalement arrivé à un accord avec le STRM, qui a accepté le processus de privatisation en permettant aux nouveaux cadres de Telmex d'introduire une nouvelle technologie dans l'entreprise et de réassigner des travailleurs sans l'opposition du syndicat¹³⁰.

b) Les intérêts des acteurs

La pièce centrale du processus de réforme des télécommunications mexicaines a été la privatisation de Telmex. Le discours officiel a justifié la décision de la privatiser en raison du déficit de ses ressources technologiques, qui ne lui permettaient pas de moderniser les télécommunications mexicaines¹³¹. Selon le gouvernement mexicain, l'introduction du secteur privé dans les télécommunications du pays produirait une modernisation du secteur en raison des investissements qu'il effectuerait. Toutefois, certaines études montrent que Telmex avait elle-même la capacité de générer ces ressources sans qu'elle ait besoin d'être privatisée (Barrera, 1995 ; Galal, 1994). En effet,

¹³⁰ Comme le dit Mariscal : « *Telmex labour agreements were modified. 57 labour agreements were eliminated and a master agreement was implemented* » (Mariscal, 1999, p. 70).

¹³¹ Nous pouvons ainsi observer comment le discours utilisé par Salinas en faveur de la privatisation de Telmex est le même que celui utilisé par les auteurs qui utilisent une approche néolibérale pour étudier l'évolution des télécommunications (Meyer, 1980 ; Mc Namara, 1991 ; Baumol, 1997). Selon eux, l'innovation technologique serait le moteur du changement dans les télécommunications, lequel apporterait plus de bien-être à la société.

selon la Banque Mondiale : « *Telmex has tremendous ability to generate resources internally, so this is not a particularly strong argument for the privatization* » (Kauffman, Bazdreh, et Heredia, 1994, p. 391). En tout cas, la possibilité ou non, pour la firme, de générer les ressources nécessaires pour la modernisation des télécommunications mexicaines n'a pas été la question centrale du débat, car l'administration de Salinas avait déjà approuvé sa privatisation avec l'objectif d'envoyer au secteur privé un signal visant à lui montrer son acceptation du modèle économique qu'il proposait¹³².

Il faut avoir en considération qu'un des aspects les plus importants du processus de privatisation de Telmex fut l'option choisie par le gouvernement en ce qui concerne le type de privatisation à suivre. Or selon l'option choisie il y aurait un type ou une autre structure du marché des télécommunications mexicaines après le processus de privatisation.

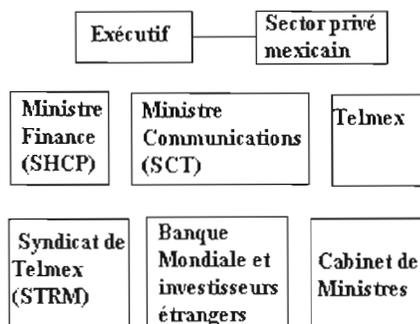
Une fois le processus de privatisation décidé, le gouvernement avait différentes options pour le réaliser. En voici trois : a) la vente de Telmex comme firme verticalement intégrée ; b) la vente de Telmex en monopoles régionaux ; c) la vente séparée des différents services téléphoniques (appels locaux, interurbains, et téléphonie cellulaire). En fin de compte, le gouvernement a pris la décision de privatiser Telmex en tant que firme verticalement intégrée. Cette décision semble contredire les intentions de l'administration Salinas qui voulait introduire la concurrence dans le marché mexicain des télécommunications, car elle favorise une concentration de pouvoir dans ce marché¹³³.

Pourquoi donc le gouvernement a-t-il pris la décision de privatiser Telmex en tant que firme verticalement intégrée ? La réponse, c'est que les acteurs du processus de privatisation y avaient des intérêts. Voici un schéma des principaux acteurs du processus de privatisation de la firme :

¹³² Comme le dit Mariscal : « *The option of not privatizing was not seriously considered* » (Mariscal, 1999, p. 85).

¹³³ Comme le dit Hogenboom : « *The future of Mexican conglomerates [...] partly flows from the process of major privatizations, which was far from transparent and in some cases – contrary to neo-liberal economic theory on the importance of competition between market players – resulted in state monopolies being replaced by corporate monopolies* » (Hogenboom, 2004, p. 209).

Schéma 2.1 : Les acteurs du processus de privatisation de Telmex



Source : Création personnelle.

Le rôle joué par l'exécutif mexicain a été déterminant dans le processus de privatisation (Barrera, 1995 ; Petrazzini, 1995 ; Mariscal, 2000) car en raison des caractéristiques semi-autoritaires¹³⁴ du système politique mexicain de l'époque dont toutes les institutions politiques du pays ont suivi l'agenda proposé par l'exécutif¹³⁵. Ainsi, la volonté de l'exécutif a été de privatiser Telmex en tant que firme verticale intégrée, car cette méthode favorisait les intérêts du secteur privé mexicain (allié du gouvernement dans ce nouveau modèle économique) et du STRM. Le gouvernement voulait également effectuer la privatisation le plus vite possible, donc cette option semblait la meilleure. En plus, l'administration de Salinas avait adopté une nouvelle stratégie économique centrée sur la « concurrence » et la libéralisation dont la privatisation de Telmex était le projet étoile.

La définition du processus de privatisation a été élaborée par la SHCP sous la direction du ministre Pedro Aspe¹³⁶. Une autre agence gouvernementale de moindre importance, la SCT, était impliquée dans le processus de privatisation sous la direction d'Andrés Caso Lombardo. Le secteur privé mexicain et international, et le STRM, dirigé par Hernández Suárez, étaient des autres acteurs impliqués dans ce processus. Enfin, dans le processus de privatisation (bien qu'à un niveau de moindre importance), le cabinet des ministres,

¹³⁴ Nous définirons le système politique mexicain de l'époque comme semi-autoritaire, car le PRI a été à la présidence du Mexique pendant plus de 60 ans.

¹³⁵ Selon Mariscal : « *The governmental players involved in the policy reform were those appointed by the executive to implement this process* » (Mariscal, 1999, p. 89).

¹³⁶ Nous aimerons faire remarquer que Pedro Aspe faisait partie de ces élites technocrates ayant étudié aux États-Unis à l'Université de Yale.

avec Jaime Serra Puche¹³⁷ (ministre du Commerce) et Arsenio Farel (ministre du Travail) et les dirigeants de Telmex, ont aussi joué un rôle.

La SHCP avait des objectifs macro-économiques ; son ambition était d'augmenter au maximum le prix de vente de Telmex afin d'obtenir plus de ressources économiques. Néanmoins, Pedro Aspe avait, comme candidat à la présidence du Mexique, un intérêt spécial à obtenir un consensus en faveur de la privatisation de la firme, car il voulait gagner la confiance du président Salinas. La SCT eut un rôle secondaire dans le processus, car le contrôle administratif de Telmex fut transféré de la SCT à la SHCP, laquelle gérait tous les processus de privatisation. Toutefois, la SCT défendit également la privatisation verticale de l'entreprise.

Un des acteurs les plus importants du processus de privatisation fut le STRM. Avant le processus de privatisation de Telmex, Francisco Hernández Juárez, le chef du STRM avait exprimé l'opposition de ce syndicat. Selon Hernández :

« There have been groups that already know how the telephone business will be. They have prepared, and are pressuring for Telmex re-privatization to the benefit of their interest, precisely not to the benefits of the country » (Proceso, 1989, dans Mariscal, 1999, p. 78).

Néanmoins, le président Salinas a personnellement pris part aux négociations avec le STRM afin d'assurer le succès du processus de privatisation de Telmex. Comme l'a dit Williams :

« During the 1988 presidential campaign, candidate Salinas and STRM president Fernando Hernández Juárez debated the prospects of modernizing Telmex [...]. In 1989, president Salinas began to court Hernández Juárez aggressively. This courtship produced an alliance of convenience. Salinas promised protection to the phoneworkers' union in exchange for supporting modernization of Telmex and Hernández lobbied STRM rank and file support Telmex privatization » (Williams, 2001, p. 115).

Francisco Hernández Juárez, le secrétaire de ce syndicat, a joué un rôle déterminant dans le processus de privatisation, car il a très bien su gérer les forces syndicales pour leur faire accepter le processus de privatisation. Il a donc présenté la privatisation de Telmex

¹³⁷ Jaime Serra Puche faisait aussi partie de cette nouvelle élite technocratique mexicaine. Il avait étudié à Yale.

comme le moment idéal pour moderniser la structure syndicale du pays (soumise jusqu'à cette époque au système corporatiste de la « Comisión de Trabajadores Mexicanos : CTM). Donc le STRM (auquel Salinas avait promis 4,4 % des actions de Telmex) a fini par accepter la privatisation de celle-ci en tant que firme verticalement intégrée (selon la volonté du gouvernement). Hernández a voyagé avec le président Salinas à Washington pour annoncer la collaboration du STRM à la privatisation de l'entreprise. Comme le dit Mariscal « *Hernández Juárez was the labor counterpart to the private sector's alliance with the government* » (Mariscal, 1999, p. 88).

Le secteur privé mexicain a joué le rôle déterminant dans la privatisation de Telmex. En effet, il a été l'associé du gouvernement de Salinas dans tout le processus (Puga, 1993 ; Schamis, 2005 ; Hogenboom, 2000). Parmi tous les acteurs du secteur privé mexicain, les finalistes dans la course pour l'acquisition de Telmex ont été Roberto Hernández¹³⁸, du Grupo Accival, et Carlos Slim, du Grupo Carso¹³⁹, les deux représentants de la nouvelle catégorie d'entrepreneurs mexicains qui se sont enrichis avec le modèle néolibéral proposé par Salinas (Salas-Porras, 2000). En effet, Roberto Hernández a acquis la banque Banamex, et Carlos Slim a obtenu Telmex. Celui-ci était président du Grupo Carso, membre du « Consejo Coordinador Empresarial (CCE) » et du « Grupo de Hombres de Negocios », un groupe d'hommes d'affaires mexicains qui était très investi dans les négociations internationales du gouvernement mexicain, notamment celles qui ont mené à l'ALENA. Carlos Slim s'opposait à un démantèlement de l'entreprise et demandait une privatisation verticale. Avec l'acquisition de Telmex, Slim cherchait une projection internationale du Grupo Carso.

Pour ce qui est des intérêts de la communauté internationale, ils ont été représentés par la Banque Mondiale. Cette banque est l'institution multilatérale de financement des télécommunications la plus importante (Gwen Vary, 1995). Dans le cas de la privatisation de Telmex, elle a joué un rôle actif ; elle a proposé certaines *options papers* et les a discutés avec le gouvernement mexicain. En outre, elle lui a fourni des fonds pour préparer la réforme de l'entreprise. Comme le dit Wellenius : « *The Bank was active in*

¹³⁸ Pour plus d'informations sur Roberto Henández et le Grupo Accival, nous recommandons de visiter la page suivante : <http://www.robertoherandezramirez.org.mx/rhr/biografia.htm>, consultée le 03-04-06.

¹³⁹ Pour plus d'informations sur le Grupo Carso, voir la page suivante : <http://www.ecarso.com.mx/> consultée le 03-04-06.

the privatization of Telmex preparing option papers and discussing them with government officials. It also provided the government with advance funds for preparing reform, quick-disleening loans with policy conditions of trench release and financing for subsequent technical assistance» (Wellenius, 1993, p. 17). Les documents de la Banque Mondiale montrent une préférence de cette institution pour une privatisation régionale de Telmex avec l'objectif de faire entrer les capitaux internationaux et augmenter la concurrence dans les télécommunications mexicaines.

Un autre acteur impliqué dans le processus de privatisation de Telmex fut le cabinet des ministres. Même s'il n'était pas directement impliqué dans la privatisation, il fut important dans le cadre d'application du nouveau modèle économique. Ainsi, Jaime Serra Puche, ministre du Commerce, demandait une structure concurrentielle du secteur. Il proposait donc la division de l'entreprise en monopoles régionaux et l'ouverture de la concurrence aux services d'appels interurbains.

En ce qui concerne les cadres de Telmex, ils ont commencé à exprimer, à partir de 1987, le besoin de changement dans les télécommunications mexicaines. Ainsi, cette même année, Carlos Casasús¹⁴⁰, sous-directeur du département de la planification de Telmex, a présenté la « Propuesta de Cambio Estructural de Teléfonos de México », un document qui visait la réforme structurelle de Telmex. Bref, la volonté des gestionnaires de l'entreprise était la même que celle de l'exécutif mexicain (la privatisation verticale de la firme), car c'était le gouvernement qui plaçait ses cadres¹⁴¹.

Parallèlement, la société mexicaine exposait son mécontentement en ce qui concerne les services téléphoniques du pays et demandait un changement. En plus, les nouveaux conglomerats financiers qui s'étaient appropriés des bancs privatisés (dont celui du Grupo Accival) étaient en faveur d'une privatisation verticale de Telmex, laquelle favorisait une structure non concurrentielle du marché des télécommunications mexicaines dont les

¹⁴⁰ Carlos Casasús deviendra ultérieurement le président de la COFETEL, la première agence « indépendante » de régulation des télécommunications mexicaines.

¹⁴¹ Comme le dit Ruelas : « En Noviembre de 1987 en el Centro de Estudios México-Estados Unidos de la Universidad de California en San Diego en una reunión de académicos y funcionarios del gobierno mexicano, auspiciada por empresas de telecomunicaciones estadounidenses y Teléfonos de México, se plantearon las prospectivas para las telecomunicaciones mexicanas entre las que la privatización ocupó un lugar central en los distintos análisis » (Ruelas, 1995, p. 182).

intérêts reviendraient aux groupes mexicains¹⁴². Voici un tableau résumé des principales positions des acteurs dans le processus de privatisation :

Tableau 2.6 : La privatisation de Telmex : Préférences des acteurs

<i>Acteurs</i>	<i>SHCP</i>	<i>Secteur privé national</i>	<i>SCT</i>	<i>Investisseurs étrangers et Banque Mondiale</i>	<i>Cabinet des ministres</i>	<i>Dirigeants de Telmex</i>	<i>STRM</i>
<i>Options</i>							
<i>Firmes Régionales</i>				●	●		
<i>Segmentation du marché</i>				●	●		
<i>Firme verticale</i>	●	●	●			●	●

Source : Création personnelle.

c) L'entente entre l'exécutif mexicain et le secteur privé

Si le secteur privé mexicain a toujours joué un rôle déterminant dans le processus politique du Mexique (Thacker, 2000) le gouvernement a aussi joué un rôle décisif dans la direction économique du pays. Ainsi, au Mexique, on observe un système de dépendance mutuelle à l'intérieur duquel l'exécutif mexicain a défini ses politiques économiques en tenant compte des intérêts du secteur privé mexicain (Gómez, 2000).

Tout au long du XX^e siècle, les relations entre l'exécutif mexicain et le secteur privé ont suivi deux grandes étapes : Premièrement, l'étape du nationalisme économique des années 1930 à 1980. Deuxièmement, l'époque du modèle néolibéral à partir des années 1980.

¹⁴² En effet, ces groupes étaient en faveur d'une privatisation verticale de Telmex parce qu'ils avaient acquis les bancs mexicains de la même façon. Nous ne pouvons donc pas oublier que les grands conglomérats économiques mexicains ont été toujours très bien connectés et qu'ils ont su défendre leurs intérêts conjointement.

Durant la période du nationalisme économique, le modèle de substitution des importations a bénéficié aux entreprises axées sur la production nationale. Influencés par la doctrine économique de la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL)¹⁴³ les gouvernements mexicains ont appliqué un projet d'autarcie économique qui a généré la création d'importants conglomerats économiques mexicains (Armes, 1970; Schiller, 2001).

Toutefois, pendant cette période, les relations entre les gouvernements mexicains et le secteur privé du pays ont aussi souffert certaines crises. Ainsi, bien que le secteur privé ait édifié d'importants empires économiques, il faut reconnaître que les principales ressources du pays étaient contrôlées par l'État. La politique de nationalisation appliquée par les gouvernements mexicains avait donc réduit le rôle du secteur privé dans l'économie du pays et détérioré la confiance de celui-ci envers du gouvernement. Le tournant menant à la détérioration des relations entre le secteur privé mexicain et son gouvernement a été la nationalisation de la banque, effectuée par le président Portillo en 1982, et la modification des articles 16, 25, 26, 27, 28, et 73 de la Constitution mexicaine, qui ont donné un caractère constitutionnel au monopole d'État sur les services bancaires et de crédit¹⁴⁴.

C'est avec l'arrivée du président Miguel de la Madrid au pouvoir que les bases de la nouvelle entente entre le secteur privé mexicain et le gouvernement du pays¹⁴⁵ ont été établies. La crise économique de l'année 1982 a amorcé la fin du modèle de substitution des importations et a donné au gouvernement de Madrid l'occasion de changer le modèle économique du pays¹⁴⁶. Sous l'influence de la nouvelle doctrine néolibérale, le président de la Madrid a annoncé un processus de réforme qui visait à libéraliser l'économie du

¹⁴³ Afin de comprendre l'impact du modèle de substitution des importations sur l'économie mexicaine, nous recommandons la lecture de l'auteur Raul Prebisch : *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano* (E/CN.12-680), México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1963.

¹⁴⁴ Comme le dit Puga : « *Dichas acciones delimitaron las esferas de actividad económica de los sectores público, privado y social (...) y reconocieron el derecho del Estado a conducir la actividad productiva del país.* » (Puga, 1993, p. 185).

¹⁴⁵ En effet, le mécontentement du secteur privé mexicain envers le gouvernement de Portillo était très fort. Comme le dit Puga : « *El descontento ante las reformas constitucionales llevó a los empresarios más conservadores a realizar mítines de protesta frente al Palacio Legislativo* » (Puga, 1993, p. 185).

¹⁴⁶ Selon Hogenboom : « *In the development of Mexican economics groups, financial crises and financial policies are important elements for the groups' development. A crisis shakes things up and may form an excellent opportunity for innovation and expansion* » (Hogenboom, 2004, p. 211).

pays. Pour ce faire, le gouvernement mexicain s'est appuyé sur la construction d'une nouvelle entente avec le secteur privé. Il a mis sur pied un plan pour payer la dette externe de celui-ci, institué différents programmes d'aide aux petites et moyennes entreprises, et procédé à l'élimination des tarifs aux importations (Puga, 1993). En plus, le point crucial de la construction de cette nouvelle entente a été les négociations que le président de la Madrid a établies avec les banquiers expropriés afin de leur accorder des indemnisations¹⁴⁷.

Néanmoins, c'est durant le mandat du président Salinas que l'entente entre le secteur privé mexicain et son gouvernement a été réorientée vers un nouveau modèle économique. Nous pouvons observer comment, dès le début¹⁴⁸ de sa présidence, Salinas a beaucoup insisté sur la réconciliation avec le secteur privé :

« Con los empresarios¹⁴⁹ reitero mi compromiso de generar un ambiente propicio para la inversión privada y, con ella, para la creación de empleo y bienestar. Estoy decidido a apoyar al empresario moderno para que arriesga su capital y su talento, sensible y respetuoso a los demás grupos de la sociedad » (Discurso toma posesión del presidente Salinas, 1989 [dans Puga, 1993, p.181]).

Les entrepreneurs mexicains sont ainsi devenus les principaux associés du nouveau projet néolibéral entrepris par Salinas¹⁵⁰. La pièce angulaire qui a engendré la nouvelle entente entre le secteur privé mexicain et son gouvernement a été le processus de privatisations des entreprises d'État mexicaines¹⁵¹ puisqu'elle a permis au secteur privé mexicain de récupérer, dans l'économie du pays, la place qu'il avait perdue durant l'époque du modèle des substitutions d'importations qui faisait primer la puissance de l'État sur les intérêts privés.

¹⁴⁷ Comme le dit Hogenboom : « *From the evident pro business bias of neo-liberal policies, the governmental efforts to rescue financial capital from difficulty after the financial crises of 1982 and 1994-1995 were particularly beneficial to large Mexican investors* » (Hogenboom, 2004, p. 211).

¹⁴⁸ En effet, pendant sa campagne électorale, Salinas avait déjà plaidé pour une nouvelle entente avec le secteur privé. Comme le dit Schamis : « *Salinas, instead, pursued more explicit political accords with business elites and made no secret of his alignment with the largest firms since the electoral campaign. In fact, he met with them in every state he visited* » (Schamis, 2005, p. 119).

¹⁴⁹ Dans ce discours le président Salinas ratifie sa confiance au secteur privé mexicain comme moteur du développement économique du pays.

¹⁵⁰ Comme le dit Puga : « *Los empresarios se convirtieron [...] en impulsores del proyecto y principales responsables de su éxito* » (Puga, 1993, p. 191).

¹⁵¹ Selon Schamis : « *The divestiture process had started under De la Madrid, but under Salinas the nationalized commercial banks and the natural monopolies were transferred to the private sector –93 % of them to domestic firm – guarantying proceeds of 20 \$ billion* » (Schamis, 2005, p. 120).

Il faut remarquer deux aspects de ce processus de privatisation. D'un côté, il faut comprendre qu'il n'a pas bénéficié également à toutes les entreprises du secteur privé mexicain. Les conglomerats financiers et industriels du pays ont bénéficié davantage que les petites et moyennes entreprises¹⁵². De l'autre, dans le processus de privatisation des entreprises sous le contrôle de l'État mexicain (dont Telmex)¹⁵³, la négociation clientéliste a remplacé le modèle néolibéral. Contrairement à la vente des monopoles d'État pour la licitation des actions publiques, caractéristique d'un modèle néolibéral qui vise à introduire la concurrence dans l'économie mexicaine, celle-ci a été effectuée à partir des ententes établies entre d'importants conglomerats privés du pays (dont le Grupo Carso) et le gouvernement mexicain.

L'entente entre le secteur privé mexicain et son gouvernement s'est renforcée avec les négociations de l'ALENA. Le processus de négociations de l'ALENA a institutionnalisé les relations entre le secteur privé mexicain et le gouvernement du pays¹⁵⁴. Pendant ces négociations, le gouvernement a écouté les demandes du secteur privé mexicain (institutionnalisés par l'« Organización de Negocios para el Comercio Exterior : COECE ») qui ont pratiquement guidé la position du Mexique en ce qui concerne les aspects économiques de l'ALENA¹⁵⁵.

En résumé, les réformes économiques impulsées par le gouvernement mexicain nous permettent d'observer comment le gouvernement de Salinas et le secteur privé du pays sont arrivés, avec l'adoption de ce nouveau modèle néolibéral, à une entente qui leur a apporté un bénéfice mutuel. Comme l'a dit Schamis :

¹⁵² Comme le dit Schamis : « *The economic power distributed through the reform process can hardly be exaggerated : it created a new political relationship between the PRI and the large financial and industrial conglomerates* » (Schamis, 2005, p. 121).

¹⁵³ Selon Puga : « *En todos los casos mencionados (de las privatizaciones) la constante ha sido la venta negociada en las altas esferas entre los funcionarios del Estado dedicados expresamente a este proceso y ciertos grupos de inversionistas que tienen la capacidad de hacer ofertas globales que muchas veces incluyen proyectos de desarrollo hacia futuro, contratos colectivos de trabajo y establecimiento de compromisos en otros renglones de inversión* » (Puga, 1993, p. 194).

¹⁵⁴ Comme le dit Thacker : « *The establishment of the free trade coalition between the state and the private sector was one of the motivating factors behind the government's pursuit of free trade agreement with the United States (and eventually Canada)* » (Thacker, 1999, p. 63).

¹⁵⁵ Toujours selon Thacker : « *A turning point in the development of that trust came in early January 1992, when SECOFI gave a copy of the recent completed draft of the NAFTA agreement to the COECE leadership and solicited the private sector's comments. COECE organized a team of lawyers and other experts to review the text, and compiled an approximately 50 pages document outlining the revisions that COECE desired. According to one COECE leader, SECOFI adopted approximately 90 percent of the suggestions made in that document* » (Thacker, 1999, p. 69).

« The strategic quality of this alliance became explicit in February 1993, when at a dinner with twenty-seven of the country's wealthiest men (most of them beneficiaries of privatization), Salinas asked each of them to donate \$25 million for the 1994 electoral campaign. At this point, it became evident that this distributional coalition had sustained a decade of economic policy reform¹⁵⁶ » (Schamis, 2005, p. 122).

L'étude du processus de privatisation de Telmex montre comment l'action du gouvernement de Salinas a été déterminante pour les intérêts du Grupo Carso.

D'abord, entre tous les types de privatisation qui s'offraient à lui, le gouvernement a choisi le processus qui bénéficiait le plus aux intérêts du secteur privé mexicain. Malgré les demandes de certains investisseurs internationaux et de la Banque Mondiale de privatiser l'entreprise de façon sectorielle (en privatisant chacun des services des télécommunications individuellement), le gouvernement a favorisé les intérêts du secteur privé mexicain qui demandait une privatisation verticale de la firme (Mariscal, 2004).

Ensuite, le gouvernement a réalisé certains changements dans la structure des actions de Telmex pour s'assurer que le contrôle de l'entreprise reste sous le pouvoir des groupes mexicains¹⁵⁷. Il faut d'abord expliquer qu'elle possédait deux types d'actions : premièrement les actions de type AA qui représentaient 56 % du capital de la firme et qui étaient contrôlées par le gouvernement ; deuxièmement, les actions de type A (44 % de la firme) qui étaient libres de souscriptions et furent commercialisées à la bourse du Mexique et au « National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ) » (Pérez, 2000).

Les séries d'actions AA devaient être modifiées avec l'objectif de permettre leur vente au secteur privé. Le changement proposé fut le suivant : 4,9 % des actions AA seraient converties en actions du type A, et le gouvernement créerait des nouvelles actions de type L (avec votes limités au conseil d'administration de l'entreprise). La firme serait alors contrôlée par les acteurs détenant des actions de type AA et de type A qui constitueraient 40 % du total des actions. Le contrôle de l'entreprise fut donc acquis avec l'achat de

¹⁵⁶ Voilà un exemple de la théorie économique de la régulation de Stigler. C'est-à-dire que le gouvernement mexicain a contribué aux intérêts des grands conglomérats économiques mexicains (dont le Grupo Carso), et ceux-ci ont contribué aux intérêts du gouvernement de Salinas avec leurs donations à la campagne électorale pour la présidence mexicaine de l'année 1994.

¹⁵⁷ En effet, le gouvernement de Salinas a très bien su profiter de la disposition constitutionnelle qui argumentait que le contrôle des télécommunications mexicaines devait rester entre les mains de groupes nationaux.

20,4 % des actions de type AA, car elles donnaient accès au contrôle de 51 % du conseil d'administration (Mariscal, 1999).

Le gouvernement a ainsi amorcé le processus de privatisation de Telmex en vendant 4,9 % des actions du type A au STRM, puis, il a vendu 16,5 % des actions de type L aux marchés internationaux.

Ensuite, la SHCP a présenté son offre d'actions la plus importante en proposant la vente de 20,4 % des actions du type A, qui donnaient accès à 51 % du conseil d'administration de l'entreprise. Deux grands consortiums se sont alors présentés pour l'achat de ce paquet d'actions : le premier était formé par le Grupo Carso (groupe financier mexicain dirigé par Carlos Slim), Southwestern Bell et France Cable et Radio. Le deuxième était formé par Acciones y Valores, Telefónica de España S.A, et GTE corp. Le 9 décembre 1991, le gouvernement a annoncé la vente de l'entreprise au consortium du Grupo Carso pour un montant de 1,7 milliard de dollars¹⁵⁸. Ainsi, ce consortium a acheté 10,4 % des actions, le Southwestern Bell, 5 % des actions, et France Cable et Radio les 5 % restant. Donc, en possédant 20,4 % d'actions du type A, ce consortium s'est assuré une position dominante au conseil d'administration de l'entreprise en contrôlant 51 % des votes (Gómez, 2000).

Finalement, le gouvernement a vendu 75,2 % des actions (60 % de type L et 15,2 % de type A) à la Bourse mexicaine et sur d'autres marchés internationaux. Voici un tableau résumé des associés de Telmex après le processus de privatisation de l'entreprise :

¹⁵⁸ En expliquant cette vente, Gómez fait ce commentaire : « *The Mexican leader of the "Partido de la Revolución Democrática (PRD)", Cuauhtémoc Cárdenas, and other leaders of the PRD appeared before Congress and filed a suit against former President Carlos Salinas de Gortari, accusing him of a multimillion dollar fraud resulting from the sale of Telmex. Cárdenas sustains that the company was valued prior to the privatization at US \$ 8,5 billion, but that such valuation was just a trick because the real value of the company was around US \$ 30 billion [...]. He said that as a result of a corruption between Mr. Salinas and Carlos Slim, an alleged close friend and business partner of the President in the privatization of Telmex, 20,4% of the shares of Telmex were bought at US \$ 1.757 billion, when the real value was approximately US \$ 14.5 billion* » (Pérez, 2000, p. 36).

Tableau 2.7 : Le contrôle de Telmex après sa privatisation

Paquet d'actions vendues	Acheteur du paquet d'actions	Bénéfices du gouvernement
4,4 % <i>d'action du type A</i>	STRM (« Sindicato Telefonistas República Mexicana »)	325 millions de dollars américains
20,4% <i>d'actions du type A.</i>	Le « Grupo Carso » : 10,4 %, le SWIBH : 5 %, et FCR les 5% restant	1.757 milliards de dollars américains
75,2 % <i>d'actions divisées entre 60% de type L et 15,2 % du type A.</i>	Commercialisées à la Bourse de Mexique et sur les marchés boursiers internationaux	3.406 milliards de dollars américains

Source : *Élaboration personnelle à partir des données des études réalisées par les auteurs Gómez (2000) et Mariscal (1999).*

d) La gouvernance de l'exécutif mexicain en rapport avec les groupes du pays possédant du capital culturel et social

L'exécutif mexicain s'est toujours préoccupé du contrôle des groupes mexicains qui possédaient du capital culturel et social en raison de leur importance dans le système politique du pays. Ainsi, dans le processus de privatisation de Telmex, la gouvernance exercée par l'exécutif mexicain sur ces groupes¹⁵⁹ a été un facteur décisif pour le succès du processus de privatisation. D'un côté, le gouvernement mexicain a su, pendant le « sexenio »¹⁶⁰ du président Salinas, contrôler le capital culturel acquis par la nouvelle élite de technocrates du pays. En effet, il a su incorporer dans son administration les membres de cette nouvelle élite. De l'autre, l'administration Salinas a très bien su gérer le

¹⁵⁹ Nous pouvons observer comment le concept de capital économique, social et culturel exprimé par Bourdieu est un outil qui nous aide à comprendre la structure de la société mexicaine durant le processus de privatisation de Telmex.

¹⁶⁰ Le « sexenio » est le terme politique mexicain utilisé pour définir les six années au cours desquelles un politicien peut demeurer président de la république.

capital social acquis par les membres du « Partido Revolucionario Institucional (PRI) » et les syndicats du pays.

d. a) La gouvernance de l'exécutif mexicain sur les groups du pays possédants du capital culturel

Les nouvelles politiques néolibérales appliquées par Salinas comportaient une importante restructuration des élites dirigeantes mexicaines. Les anciens *politico-bureaucrates* caractérisés par une forte implication avec le PRI et des études en droit à l'« Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) » ont été remplacés par une nouvelle élite de technocrates aux postes de dirigeants (Centeno & Maxfield, 1992).

Cette nouvelle élite de technocrates avait des origines urbaines (ils étaient principalement nés à Mexico), et leurs parents avaient pour la plupart eu des professions libérales ou étaient dirigeants d'entreprises. Les membres de cette élite avaient de très bonnes relations avec le secteur privé mexicain (Thacker, 2000). En plus, cette élite technocrate partageait un même profil social : elle venait des classes sociales les plus hautes et les plus éduquées. Cet élément a engendré la cohésion de ce groupe de technocrates.

Mais la caractéristique principale de ces technocrates était l'accumulation d'un nouveau capital culturel. En comparaison avec les anciens *politico-bureaucrates* des gouvernements antérieurs, ces technocrates avaient effectué des études en économie dans des universités privées mexicaines et des études supérieures dans des universités américaines, ce qui facilitait la coordination avec la communauté internationale, plus spécifiquement les États-Unis. La majorité des membres du cabinet de l'administration de Salinas avaient fait leurs études universitaires au « Colegio de Mexico (COLMEX) » et à l'« Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) » et leurs études supérieures à l'Université de Yale¹⁶¹. Comme le président Salinas (doctorat en économie de l'Université de Yale), la majorité des membres de son exécutif étaient des économistes avec de l'expérience dans le domaine de l'économie politique. Bref, l'équipe économique de Salinas était une équipe très soudée en raison de sa confiance dans le modèle

¹⁶¹ Comme le dit Mariscal : « *Leopoldo Solís, Gustavo Petricioli, Ambassador to the US and former Finance minister (1986-88) ; Miguel Marcera, Bank of Mexico director. Jaime Serra Puche, Secretary of Commerce ; Ernesto Zedillo, secretary of budgeting are all Yale graduates. Pedro Aspe is an exception to this trend as he is a graduate from MIT* » (Mariscal, 1999, p. 67).

économique néolibéral¹⁶² comme unique voie pour modifier la situation difficile de l'économie mexicaine. Voici deux tableaux qui montrent l'évolution des élites dirigeantes :

Tableau 2.8 : Les élites mexicaines avant et après 1970

	First government job before 1970 (%)	First government job after 1970 (%)
Place of birth		
Urban (cities over 10,000 pop. in 1960 or provincial capitals)	74.4	81.2
Father's employment		
Professional	37.1	39.1
Businessman	32.4	37.2
Government official	13.6	13.1
Peasant, labourer, artisan	8.3	4.6
Other/DK	6.6	1.6
Total	100	100
Level of education		
Masters or higher	27.8	40.6
Place of study		
USA	21.0	23.9
Major subject studied*		
Law	26.8	22.2
Science	28.6	31.3
Economics/administration	33.4	31.4
Type of political activity*		
Not a PRI member	23.0	23.7
PRI member reporting no political activity	34.3	37.8
Work on presidential campaign or in IEPEŚ	24.6	27.3
Other (mostly traditional party activity)	30.9	28.8

* Some respondents listed more than one of the categories included.

Source and sample definition: See Table 2(a).

Source : Centeno, Miguel Angel & Maxfield, Sylvia (1992, p. 66)

¹⁶² Selon Petrazzini : « Incoming technocratic elites shared, among other things such as training abroad, a neoliberal view for the economy » (Petrazzini, 1995, p. 112).

Tableau 2.9 : Les élites du gouvernement mexicain des années 1986-89

	In government in 1986 but not 1989 (%)	In government in 1986 and 1989 (%)
Place of birth		
Urban (cities over 50,000 pop. in 1960 or provincial capitals)	82	81.4
Father's employment		
Professional	39.4	40.9
Businessman	34.2	31.5
Government official	13.5	13.7
Peasant, labourer, artisan	6.3	6.3
Other/DK	6.6	7.6
Total	100	100
Level of education		
Masters or higher	36.8	39.4
Place of study		
USA	23.8	25.5
Major subject studied*		
Law	24.6	26.5
Science	25.7	26.2
Economics/administration	41.6	43.7
Type of political activity*		
Not a PRI member	25.1	25.6
PRI member reporting no political activity	33.4	30.9
Work on presidential campaign or in IEPES	25.1	30.6
Other (mostly traditional party activity)	31.2	30.9
* Some respondents listed activities falling into more than one of these categories	N = 606	N = 381

Source and sample definition: Sample includes all government officials in 1986 and/or 1989, at 'Director General' level or above, included in *Secretaría de la Presidencia, Diccionario Biográfico*, 1st, 2nd and 3rd edns, 1984-9.

Source : Centeno, Miguel Angel & Maxfield, Sylvia (1992, p. 67)

Si on analyse la structure de l'exécutif mexicain à l'époque du gouvernement de Salinas, on peut constater que ce président a su incorporer dans son gouvernement le capital culturel acquis par cette nouvelle élite de technocrates mexicains. On peut aussi comprendre comment ces nouveaux technocrates, éduqués dans l'optique du courant

économique néolibéral, ont favorisé l'application du programme de privatisations de Salinas (Teichman, 1997).

Toutefois, si la privatisation de Telmex a été un succès, c'est parce que le gouvernement de Salinas a aussi su gérer le capital social accumulé par certains groupes de la société mexicaine.

d. b) La gouvernance de l'exécutif mexicain sur les groupes du pays possédants du capital social

Le cas mexicain a été l'exemple d'un régime politique fondé sur des bases autoritaires clientélistes dans lequel la volonté politique du gouvernement a été appliquée à la société en utilisant les liens clientélistes du PRI (Mariscal, 1999) avec d'autres groupes de la société mexicaine (dont les syndicats et le secteur privé). Pendant plus d'une soixantaine d'années, le Mexique a eu un système de partis hégémonique. De 1929 jusqu'en 2000 (victoire de Vicente Fox : « Partido de Acción Nacional (PAN) »), aucun autre parti que le PRI n'a été en mesure d'obtenir la présidence de la république mexicaine. La domination électorale du PRI a été absolue ; entre 1946 et 1980, le parti a obtenu un soutien électoral moyen de 83,5 % des votes. Comme le dit Petrazzini : « *Created as an appendage to the powerful mexican state, the party's main function is to organize the complex network of clientelistic relations that dominates mexican politics* » (Petrazzini, 1995, p. 105).

En plus, le PRI a canalisé les demandes des différents groupes sociaux en filtrant les volontés exprimées par les syndicats, le secteur privé, la paysannerie et les associations populaires. Selon Amparo : « *PRI acts as a buffer between civil society and the central administration, granting little or no room for popular participation in decision making [...] Interest groups and even individual citizens, have only one mechanism to bring their demands to the highest level of the state: the PRI* » (Amparo, 1995, p. 191).

Le PRI a assurément joué un rôle central dans la société mexicaine fondée sur des bases clientélistes¹⁶³. On peut affirmer que ce parti a été l'élément central de la domination de l'exécutif sur la société mexicaine. Le contrôle exercé par l'exécutif sur les pouvoirs horizontaux (exécutif, législatif et judiciaire) et verticaux (fédéral, national et local) de l'État a été réalisé en utilisant une structure d'incitations (promotions politiques, punitions, etc.) contrôlées par le président, mais appliquées par le PRI (Amparo, 1996).

L'exécutif mexicain a utilisé le PRI comme instrument d'organisation sociale corporatiste. Les demandes des différents groupes mexicains ont été filtrées par le parti, qui a incorporé trois secteurs de la société mexicaine dans sa direction : le secteur des travailleurs (« Comisión Nacional de Trabajadores : CNT »), la paysannerie et le secteur des organisations populaires. Le parti a réservé un quota de représentation au Congrès pour chaque secteur en fonction du bénéfice politique que ces derniers rapportaient au gouvernement (Amparo, 1995).

La privatisation de Telmex dépendait donc énormément de l'acceptation du projet par les membres du PRI. Salinas a dû travailler pour changer l'image que les membres de son parti avaient de l'État, c'est-à-dire un État fortement impliqué dans l'économie mexicaine. Cependant, ce travail n'a pas été très difficile pour le président, car une des caractéristiques des membres du PRI était leur discipline rigoureuse et leur totale subordination aux ordres de l'exécutif mexicain (Petrazzini, 1995).

De cette manière, Salinas a convaincu les « priistes¹⁶⁴ » que la privatisation de Telmex rapporterait beaucoup de bénéfices au parti et à la société mexicaine. Il a également fait taire l'opposition au processus de privatisation en vendant 1,4 % des actions de la firme aux hauts dirigeants de la compagnie, d'importants membres du PRI qui avaient été nommés aux postes de direction. Bref, on peut affirmer que l'exécutif a très bien géré le capital social accumulé pour le PRI, un élément qui a favorisé la privatisation de Telmex.

¹⁶³ On peut définir le clientélisme mexicain comme étant : « *Patron-client relations are a widespread phenomenon permeating the formal structure as well as the workings of the Mexican political system. From the local level of rather small communities to the apex of the political system (the presidency), from class organizations and its relations with government to that of interest groups, clientelism appears as an inescapable practice that determines political interaction* » (Amparo, 1995, p. 190).

¹⁶⁴ Les « priistes » sont les membres du PRI.

Les syndicats mexicains ont aussi joué un rôle décisif dans le régime politique mexicain. Ils ont toujours été déterminants dans la production des politiques ainsi que dans la mobilisation de l'appui social aux politiques de l'exécutif. Ils ont donc été une des pièces centrales du système corporatiste mexicain.

Les syndicats ont été incorporés au système politique mexicain à travers la structure du PRI. Ils avaient dans la direction de ce parti une place qui leur permettait d'établir des relations directes avec l'exécutif. En contrepartie, l'exécutif avait besoin des syndicats pour mettre en œuvre ses politiques et il les contrôlait en utilisant la structure clientéliste du PRI dans laquelle ceux-ci étaient incorporés. Ainsi, ce parti a donné, pendant plus d'une soixantaine d'années, en plus d'importants postes au Sénat et au Congrès, des postes de gouverneurs aux dirigeants syndicaux¹⁶⁵. On observe par conséquent que la fonction des syndicats n'était pas seulement de représenter les travailleurs, mais aussi de devenir des organisations de promotion sociale (Samstad, 2002).

Dans le cas spécifique de la privatisation de Telmex, les syndicats ont aussi joué un rôle central. Tout a commencé l'année 1988, durant la campagne électorale du président Salinas. C'est à ce moment que le futur président a parlé pour la première fois à Francisco Hernández Juárez (président de la STRM) de son objectif de privatiser Telmex. À partir de 1989, Salinas a exercé une certaine pression sur Juárez, et finalement ce dernier a accepté la proposition de privatisation de la firme. Enfin, Juárez a poussé le STRM à accepter la privatisation de la compagnie (Williams, 2001), et le président Salinas a annoncé la privatisation de Telmex dans une assemblée du STRM avec l'objectif de montrer à la société mexicaine le parfait fonctionnement des nouvelles politiques néolibérales (Mariscal, 1999).

e) Les résultats de la privatisation de Telmex

La privatisation de Telmex se fit avec succès. L'administration de Salinas réussit à privatiser la deuxième plus grande entreprise d'État grâce à l'alliance établie avec le

¹⁶⁵ Toutefois, le prix payé par les syndicats pour cette place privilégiée dans la structure du PRI était très élevé, car ils restaient soumis aux ordres de l'exécutif qui espérait toujours un appui à leurs politiques. Or, la plupart des principaux leaders syndicaux étaient d'importants leaders politiques du PRI qui entretenaient de fortes relations d'amitié avec le président du gouvernement (Arregui, 1999).

secteur privé du pays et la gouvernance exercée sur les groupes sociaux de la société mexicaine qui possédaient du capital culturel et social. Mais quels ont été les résultats du processus de privatisation de Telmex ? D'un côté, il a engendré une modernisation des télécommunications mexicaines, de l'autre, une concentration du pouvoir dans le marché mexicain des télécommunications.

Nous ne pouvons pas comprendre l'impact du processus de privatisation de Telmex sur le marché mexicain des télécommunications sans analyser d'abord les réformes réalisées par le gouvernement de Salinas sur le « Título de Concesión de Telmex » (instrument régulateur de Telmex)¹⁶⁶. Ainsi, tout en modifiant le « Título de Concesión de Telmex¹⁶⁷ » un nouveau cadre régulateur est apparu, qui donnait une structure différente aux trois segments de la téléphonie mexicaine. Les services d'appels locaux sont restés *de facto* un monopole national, et les services d'appels interurbains (national et international) ont bénéficié de sept ans avant de faire face à la concurrence¹⁶⁸. Néanmoins, pour préserver son monopole, le gouvernement a imposé à Telmex certaines conditions comme :

- Accroître les lignes téléphoniques du pays jusqu'à 12 % en 2004¹⁶⁹.
- Installer des lignes téléphoniques dans toutes les villes avec une population de 500 habitants ou plus.
- Augmenter le nombre de téléphones publics de 0,8 par 1000 habitants à 2 par 1000 en 1994 et de 5 par 1000 en 1998.
- Réduire à 6 mois en 1995 et à un mois en 2000 le temps maximum pour obtenir une nouvelle ligne téléphonique.

¹⁶⁶ Pour plus d'informations sur la modification du « Título de Concesión de Telmex », nous recommandons la visite de la page web suivante : [En ligne]:

http://www.cft.gob.mx/coltel/html/9_publica/telmex/C1_Defin.shtml consultée le 02-02-06.

¹⁶⁷ Comme le dit Ruelas : « *La normatividad que ha venido a suplantar a la ley de telecomunicaciones es la Modificación al Título de Concesión de Teléfonos de México, que sirvió como instrumento legal para la reprivatización de Telmex. El conjunto de sus disposiciones se han convertido en referencia para la administración de las telecomunicaciones nacionales* » (Ruelas, 1995, p. 168).

¹⁶⁸ Selon Wallsten, cette période d'exclusivité que le gouvernement mexicain a donnée à Telmex a diminué l'augmentation de la pénétration téléphonique au Mexique. En effet, selon cet auteur, elle a engendré d'importants coûts sociaux que les consommateurs mexicains ont dû supporter (Wallsten, 2001, p. 3-7).

¹⁶⁹ Ces conditions sont spécifiées par le gouvernement dans la « Modificación del Título de Concesión de Telmex ».

Quant au marché de la téléphonie cellulaire, Telmex était l'unique entreprise qui possédait une licence nationale pour l'exploiter. Toutefois, en 1987, quand ce marché commença à se développer, le Mexique fut divisé en neuf régions (Telmex avait une licence pour opérer dans chaque région) avec la restriction qu'au minimum deux entreprises devaient s'établir dans chaque région. Voici un tableau des entreprises de téléphonie cellulaire au Mexique à l'époque :

Tableau 2.10 : Les compagnies sur le marché des télécommunications cellulaires (1987)

Entreprises	Associés locaux	Associés internationales
Bajacel	Tecelmex	General Cellular Intl.
Movitel		McCaw (22%)
Norcel	Domos	Centel (20%) Motorola (25%)
Cedotel	Protexa	Centel (20%) Motorola (40%)
Comcel	Iusacell, Banamex	BellSouth (position de la vente)
Portacel	Iusacell, Alarcón	Bell Canada (position de la vente)
Telecom del Golfo	Iusacell, GMD	Bell Canada (position de la vente)
Portatel		Associated Comms. (24%)
Iusacell	Industrial Unidas S.A	Bell Atlantic (48%)
Telcel	Telmex Grupo Carso	South Western Bell France Telecom

Source : Création personnelle à partir des données obtenues de Ybarra, Yunes 1994, p. 53, dans Mariscal, 1999, p. 72.

La réforme du « Título de Concesión de Telmex » effectuée par le gouvernement mexicain a favorisé les intérêts de l'entreprise. Cependant, le gouvernement mexicain a aussi accompli, en faveur de Telmex, d'autres actions qui nous aident à mieux comprendre comment celui-ci a favorisé les intérêts du secteur privé mexicain dans le marché des télécommunications du pays.

Nous pouvons souligner deux éléments. Dans un premier temps, Telmex a reçu certains avantages fiscaux. Le Secrétariat à l'Économie lui a permis de déduire de ses paiements d'impôts (un taux fixe de 29 % lui sera imposé) les investissements internes que l'entreprise réalisait chaque année jusqu'à une réduction maximale de 65 % de ses impôts

initiaux (Ruelas, McDowell, et Dowding, 2002). L'objectif du gouvernement était de faire la promotion des investissements dans les télécommunications mexicaines. Dans un deuxième temps, compte tenu de la situation de monopole de Telmex, il y a eu une augmentation des tarifs d'appel de 163 % entre 1990 et 1997, et les loyers résidentiels ont augmenté de 200 % à 400 % entre 1990 et 1996 (Ruelas, McDowell, et Dowding, 2002). Durant cette même période, selon l'index des prix à la consommation, ceux-ci ont augmenté de 198 %. De plus, en ce qui concerne la structure du revenu des opérations de Telmex, les revenus des ventes de services locaux sont passés de 32,2 % à 62,5 % (entre 1990 et 1997) tandis que les revenus de services d'appels interurbains nationaux et internationaux ont baissé dans la même période de 28,9 à 15,9 et de 36,8 à 21,6¹⁷⁰.

Quant à la modernisation des télécommunications mexicaines, les rapports annuels de Telmex montrent comment, de l'année 1990 à 1994, le nombre de lignes téléphoniques a augmenté de 12,2 %¹⁷¹. Dans les villes de 500 habitants et plus, 8125 nouvelles lignes ont été installées. Entre 1990 et 1995, le nombre de communautés avec des services téléphoniques a augmenté de 10.262 à 20.554. De plus, en 1994, le temps d'attente pour une nouvelle connexion téléphonique a baissé à 2,5 mois¹⁷², et les demandes en attente ont été réduites à un million en 1989, et à 196.850 en 1995 (Mariscal, 1999).

Depuis sa privatisation, Telmex a construit un nouveau réseau de fibres optiques de 16.796 km. En outre, la construction du câble sous-marin Columbus II (qui a connecté l'Amérique avec l'Europe)¹⁷³ a permis de brancher les communications mexicaines avec celles du monde. Comme le montre une étude de l'OCDE sur la situation des télécommunications dans les pays de l'OCDE, les bénéfices de Telmex ont augmenté de 43,5 % entre 1990 et 1993¹⁷⁴. Par contre, en 1994, ils ont baissé à 18,4 % en raison de la dévaluation du peso. Cependant, durant la période de 1990 à 1995, Telmex a connu une

¹⁷⁰ Comme le dit Ruelas « Cela veut dire que ce sont les ménages, qui utilisent habituellement beaucoup plus les services locaux, qui ont payé pour le développement de l'infrastructure de Telmex » (Ruelas, 2002, p. 6).

¹⁷¹ Nous aimerions rappeler que le gouvernement avait fixé un taux de 12 % d'augmentation par année dans la « Modification del Título de Concesión de Telmex ».

¹⁷² Rappelons que dans la « Modification del Título de Concesión de Telmex » le gouvernement avait fixé à 6 mois le temps d'attente pour une nouvelle ligne téléphonique en 1995.

¹⁷³ Selon Ruelas : « *Telmex participó como socio mayoritario desde noviembre de 1992, junto con otras 57 compañías de 41 países, en la instalación del cable transatlántico Columbus II que une desde diciembre de 1994 varios puntos geográficos en México, Estados Unidos y Europa* » (Ruelas, 1995, p. 198).

¹⁷⁴ Voir OCDE *Communications Outlook* de l'année 1995.

croissance économique de 10,36 %. Durant les années 90, Telmex est devenue l'une des compagnies les plus rentables de l'OCDE¹⁷⁵.

La contribution de chaque segment du marché des télécommunications mexicaines aux bénéfices de Telmex a aussi été modifiée. En effet, en 1988, les services locaux représentaient 20 % de ses bénéfices totaux, mais, en 1994, ils en constituaient 45,3 %, tandis que les services d'appels interurbains nationaux généraient 30,6 % et les appels internationaux 20,3 % (Mariscal, 2002). Le tableau suivant résume cette évolution :

Tableau 2.11 : Les changements dans la structure des revenus de Telmex

	Services internationaux	Services nationaux de longue distance	Services locaux	Autres	Revenu Total
1988	46,8%	29%	20,2%	3,9%	100%
1989	42%	32,8%	20,1%	5%	100%
1990	29%	35,5%	31,6%	3,8%	100%
1991	23,1%	36,3%	36,4%	4,1%	100%
1992	21,2%	34,8%	40,7%	3,3%	100%
1993	19,7%	33,7%	42,8%	3,8%	100%
1994	20,3%	30,6%	45,3%	3,8%	100%
1995	26,8%	27,5%	42,2%	3,5%	100%

Source : Création personnelle à partir des données de l'OCDE Communications Outlook 1995, p. 15.

Même si la privatisation de Telmex a eu de grandes répercussions sur la modernisation des télécommunications du pays, certains problèmes n'ont pas été résolus. D'abord, même si le nombre de lignes a beaucoup augmenté, il faut remarquer que la densité téléphonique au Mexique est restée très basse par rapport à celle des autres pays de l'OCDE et de l'Amérique latine¹⁷⁶. Voici un tableau qui illustre ces aspects :

¹⁷⁵ Comme le dit Mariscal : « The value of Telmex's Stock increased five fold between 1990 and 1993 » (Mariscal, 1999, p. 138)

¹⁷⁶ Dans cette optique, il faut remarquer que l'augmentation de la densité téléphonique est aussi impressionnante parce que le secteur était sous-développé. C'est pourquoi les données montrent un bond spectaculaire dans l'augmentation de cette densité.

Tableau 2.12 : Lignes téléphoniques par 100 habitants (1990-1995)

Pays	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<i>Canada</i>	57,5	58,5	59,2	57,7	59,0	60,0
<i>France</i>	48,8	51,0	52,5	53,7	54,5	56,3
<i>Allemagne</i>	47,4	42,1	43,9	45,6	47,7	49,5
<i>Italie</i>	38,7	39,9	41,0	42,3	42,9	43,4
<i>Japon</i>	44,2	45,4	46,4	47,2	48,0	48,8
<i>Portugal</i>	24,1	25,5	30,6	33,0	34,8	36,1
<i>Espagne</i>	32,3	33,9	40,5	36,6	37,5	38,5
<i>Turquie</i>	12,2	14,2	16,1	20,5	22,3	23,0
<i>Angleterre</i>	44,2	44,6	45,2	47,0	48,6	50,2
<i>États Unis</i>	54,2	55,3	56,5	57,6	59,8	62,7
<i>Mexique</i>	6,6	7,2	8,0	8,8	9,6	9,7

Source : Création personnelle à partir des données de l' OCDE Communications Outlook, 1995, p. 18

Tableau 2.13: Densité téléphonique du Mexique et dans les autres pays d'Amérique latine (1997)

Pays	PIB per capita (US dollars)	Lignes téléphoniques par 100 habitants
<i>Colombie</i>	2,044	11,76
<i>Costa Rica</i>	2,699	15,47
<i>Jamaïque</i>	2,025	14,17
<i>Venezuela</i>	3,438	11,74
<i>Argentine</i>	8,042	17,38
<i>Brésil</i>	4,591	9,57
<i>Chili</i>	4,714	15,59
<i>Mexique</i>	3,145	9,48
<i>Uruguay</i>	5,564	20,89
<i>Guatemala</i>	1,377	3,13

Source : Création personnelle à partir des données de l'Union internationale des Télécommunications (World Telecommunications Development Report, 1997, p. 65).

En plus, la distribution des services téléphoniques entre les zones urbaines et rurales montre une différence très notable. Ainsi, la pénétration téléphonique dans les zones urbaines était très élevée par rapport à la pénétration rurale. Nous pouvons observer, dans le tableau ci-dessous, qu'en 1995 la ville de Mexico avait 27,3 lignes par 100 habitants

tandis que les régions d'Oaxaca et du Chiapas (les zones moins développées du pays) n'en avaient que 2,3.

Tableau 2.14 : Densité téléphonique de certains États mexicains (1995)

États	Lignes par habitant
<i>Coahuila</i>	12.1
<i>Chiapas</i>	2.3
<i>Ciudad de México</i>	27.3
<i>Jalisco</i>	11.9
<i>Nuevo León</i>	16.3
<i>Oaxaca</i>	2.3

Source : Création personnelle à partir des données de la Fundación para el desarrollo de las telecomunicaciones y tecnologías de la información, dans Mariscal, 1999, p. 81.

De plus, en ce qui concerne l'accès aux téléphones publics, même si Telmex avait, en 1994, 217.000 téléphones publics de plus qu'en 1991, le ratio de téléphones publics par 100 habitants était de 2,4 au Mexique, tandis qu'il était en moyenne de 5,27 chez les membres de l'OCDE (OCDE, 1995). Enfin, la position dominante de Telmex sur le marché a été un des problèmes les plus graves qu'ont dû affronter les télécommunications mexicaines, à cause de la concentration du pouvoir. Le manque de concurrence s'est donc traduit par un sous-approvisionnement de lignes téléphoniques¹⁷⁷. En plus, les tarifs d'appel et de connexion étaient plus chers au Mexique que ceux des autres pays de l'OCDE. Voici deux tableaux qui nous montrent comme les tarifs d'appels et de connexion du Mexique étaient plus élevés que ceux des membres de l'OCDE :

¹⁷⁷ Selon l'OCDE . « *The addition of only one more competitor in the local service market, would boost the penetration rate to 21 lines per 100 person* » (OCDE, 1995).

Tableau 2.15 : Panier international des tarifs de téléphone (1995)

Pays	Affaires	Position de marché	Résidentiel	Position de marché
<i>Japon</i>	87.5	7	75.9	1
<i>Norvège</i>	71.2	1	78.4	2
<i>Suisse</i>	79.1	3	79.8	3
<i>Nouvelle Zélande</i>	94.6	13	79.1	4
<i>Australie</i>	88.8	10	83	5
<i>Autriche</i>	90.5	12	83.3	6
<i>Danemark</i>	76.3	2	86.5	7
<i>Finlande</i>	79.2	4	88.8	8
<i>Suède</i>	82.5	5	89	9
<i>Canada</i>	95.4	14	91.23	10
<i>Luxemburg</i>	87.4	6	92.3	11
<i>Hollande</i>	95.5	15	92.5	12
<i>France</i>	89.1	11	93.5	13
<i>Allemagne</i>	95.9	16	93.7	14
<i>Angleterre</i>	88.6	9	94.6	15
<i>Belgique</i>	88.1	8	96	16
<i>États Unis</i>	109.4	21	99.2	17
<i>Italie</i>	97.8	17	101.24	18
<i>Islande</i>	99.5	18	102.9	19
<i>Grèce</i>	102.4	20	105.3	20
<i>Irlande</i>	101.3	19	107.2	21
<i>Espagne</i>	111.9	22	112.8	22
<i>Portugal</i>	126.3	23	126.1	23
<i>Turquie</i>	151.3	24	148.2	24
<i>Mexique</i>	207.9	25	199.2	25

Source : Création personnelle à partir des données de l'OCDE 1996.

Tableau 2.16 : Tarifs téléphoniques de certains pays sélectionnés (1996 USD)

Pays	Résidentiel	Affaires	Locaux	Souscription comme % du PIB per capita
<i>Brésil</i>	1.1	1076.1	0.04	0.8
<i>Nouvelle Zélande</i>	236	394.9	0.06	2.4
<i>Mexique</i>	43	43	0.09	1.6
<i>États Unis</i>	43	73	0.08	0.5

Source : Création personnelle à partir des données de l'ITU World Telecommunications Report (1998).

En résumé, nous pouvons observer les effets à la fois positifs et négatifs de la privatisation de Telmex sur les télécommunications mexicaines. Comme le dit Mariscal :

« Telmex did become a more efficient firm and technological upgrading took place guided by international strategic alliances, as a result of reform. However, the policy reform also produced a continuation of market domination by one firm with the consequences associated to monopolistic behaviour; ie. an under-supply of basic telecommunications services. The targets established in the concession agreement were set to induce an increase into the level of investment of the firm but failed to place check on monopolistic rents » (Mariscal, 1999, p. 135).

4. Analyse et conclusion : la nouvelle entente entre le secteur privé mexicain et le gouvernement lors de la privatisation

Dans ce deuxième chapitre, nous avons exposé comment l'entente établie entre le secteur privé mexicain et son gouvernement a été l'élément déterminant du succès de la privatisation de Telmex.

Nous avons montré comment l'évolution des télécommunications mexicaines peut s'expliquer à partir d'une analyse des relations entre le secteur privé mexicain et le gouvernement mexicain. Ainsi, dès la naissance des télécommunications mexicaines, le gouvernement a favorisé les intérêts des entreprises étrangères jusqu'à la Révolution de 1919, moment où l'État mexicain a entrepris le processus de nationalisation des télécommunications du pays. Ensuite, dans le cadre du modèle de substitutions des importations, le gouvernement mexicain a favorisé les intérêts du secteur privé mexicain jusqu'à ce qu'il prenne le contrôle de la direction de Telmex. Enfin, dans l'optique du modèle néolibéral, le gouvernement mexicain a établi une nouvelle entente avec le secteur privé afin de privatiser l'entreprise¹⁷⁸ et de libéraliser les télécommunications du pays.

Nous avons exposé le ciment de cette nouvelle entente entre le secteur privé et le gouvernement mexicain et aussi expliqué comment, sur le plan national, le gouvernement mexicain a modifié son rôle dans l'économie en permettant au secteur privé mexicain

¹⁷⁸ En effet, cette entente que le gouvernement mexicain a réalisée avec le secteur privé du pays a favorisé aussi les intérêts des investisseurs internationaux, car le processus de libéralisation de l'économie du pays leur a donné l'occasion de pénétrer le marché mexicain.

d'accroître la place qu'il avait perdue durant la deuxième moitié du XX^e siècle¹⁷⁹. Influencé par l'idéologie néolibérale, le gouvernement mexicain a donné une occasion au secteur privé du pays (et à d'autres conglomérats économiques internationaux) de s'enrichir avec le nouveau modèle de société présenté par les élites technocrates mexicaines. Sur le plan international, l'entrée du Mexique au GATT et la signature de l'ALENA ainsi que la signature du GATS à l'OMC que nous verrons plus tard, ont impulsé le processus de libéralisation de l'économie mexicaine en même temps qu'elles ont solidifié l'entente établie entre le secteur privé et le gouvernement du Mexique.

Enfin, nous avons pu constater que l'alliance qui s'est établie entre le gouvernement mexicain et les groupes du pays qui possèdent du capital économique (dont le Grupo Carso) a été la clé de la privatisation de Telmex. Toutefois, nous avons aussi souligné que la gouvernance exercée par l'exécutif mexicain sur les groupes du pays possédant des capitaux culturels et sociaux a été un élément très important du succès de la privatisation. En outre, les résultats du processus de privatisation de Telmex nous ont montré comment le gouvernement mexicain a engendré la concentration du marché mexicain des télécommunications, ce qui a favorisé les intérêts du secteur privé en premier lieu (dont le Grupo Carso).

Comme le suggère la première sous-hypothèse de ce mémoire, nous pouvons affirmer que le processus de privatisation de Telmex a été une conséquence de l'entente qui s'est établie entre le secteur privé du pays et le gouvernement mexicain.

¹⁷⁹ En effet, en raison des politiques de nationalisation effectuées par les gouvernements mexicains dans le cadre du modèle économique des échanges d'importations, la place du secteur privé dans l'économie mexicaine avait été réduite.

CHAPITRE III : L'ENTENTE ENTRE LE GOUVERNEMENT MEXICAIN ET LE GRUPO CARSO DANS LE CONTEXTE DU PROCESSUS DE LIBÉRALISATION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS MEXICAINES

Les changements dans le régime international des télécommunications ont amené l'État mexicain à réaménager son rôle dans le marché des télécommunications. Il a alors entrepris un processus de libéralisation de ce marché. Paradoxalement, il a adopté un comportement néo-mercantiliste qui visait à favoriser les intérêts des conglomérats économiques mexicains (dont le Grupo Carso) face aux possibles menaces de la concurrence internationale.

L'évolution du Grupo Carso montre l'impact des politiques adoptées par le gouvernement mexicain sur les résultats économiques de ce holding. Le rôle joué par l'État mexicain dans le processus de libéralisation des télécommunications a été crucial pour le succès de Telmex au Mexique et en Amérique latine. L'analyse de ce processus explique la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain et permet d'évaluer l'effet du renouvellement et de consolidation de cette entente sur le marché mexicain des télécommunications et celui d'Amérique latine.

1. Le comportement néo-mercantiliste de l'État Mexicain dans le secteur des télécommunications comme réponse à l'évolution du régime international des télécommunications

Afin de comprendre le comportement qu'ont adopté les institutions politiques mexicaines dans la ré-régulation des télécommunications du pays, il nous paraît très opportun de comprendre quels ont été les changements du régime international des télécommunications et la réponse que les États ont adoptés face à ces transformations.

a) Les changements dans le régime international des télécommunications

Pendant les quinze dernières années du vingtième siècle, le régime international des télécommunications a subi un grand bouleversement. D'un côté, le contrôle que les États avaient sur le secteur des télécommunications a disparu avec la privatisation des

monopoles. De l'autre, l'UIT a cédé son rôle de « régulatrice » du secteur à une nouvelle constellation d'organisations capitalisées entre autres, par l'OMC¹⁸⁰.

Le pouvoir des FMN a aussi affecté le secteur des télécommunications. Leur expansion a poussé les gouvernements à privatiser les monopoles d'État, et ils ont généralement accepté les demandes de ces acteurs. Une nouvelle structure du secteur des télécommunications a alors été définie. Sous l'influence de l'économie néolibérale, qui plaide un réaménagement du rôle du secteur privé par rapport au secteur public, les États ont libéralisé le secteur des télécommunications et les FMN s'en sont alors appropriés les anciens monopoles. Le comportement des États a alors changé. Loin de se retirer, ils se sont engagés dans un processus de mercantilisme¹⁸¹ venant à la défense des intérêts des firmes établies dans leurs territoires tout essayant d'attirer les investissements internationaux vers leurs économies.

L'ancien régime international des télécommunications était contrôlé par les puissances européennes, qui, notamment pour les bras de l'UIT, ont internationalisé le modèle des monopoles d'État dominant dans leurs secteurs nationaux des télécommunications. Durant cette période, les États, ont façonné un régime international des télécommunications respectueux de la souveraineté étatique¹⁸², considéré comme décisif pour la défense nationale. Une autre caractéristique de cet ancien régime était la symétrie des intérêts des États entre eux, car la majorité de ceux-ci contrôlaient, avec les monopoles, les télécommunications nationales et voulaient perpétuer un régime international fondé sur les monopoles d'État, ou des monopoles privés réglementés¹⁸³.

¹⁸⁰ À partir de l'accord de 1997 réalisé au sein de cette organisation sur les télécommunications de base (« World Trade Organisation Agreement on Basic Telecommunications »).

¹⁸¹ Christian Deblock expose ce nouveau comportement néo-mercantiliste adopté par les États dans l'article « Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé », dans Michel Van Cromhauw, *L'État-nation à l'ère de la globalisation*, L'Harmattan, Paris, 2003, pp. 79-101

¹⁸² Comme le dit Drake : « *As would be consistently reiterated in virtually all important ITU instruments [...] states retained absolute sovereign control over their telecommunications systems. The sovereignty principle had both internal and external dimensions. Internally, states could configure and govern their national networks and industries however they pleased as long as they played by the rules where international correspondence was concerned. Externally, international relations had to be conducted in accordance with the mutual consent of the countries involved* » (Drake, 2000, p.10).

¹⁸³ Selon Drake : « *The ITU has traditionally characterized itself as a technical rather than political organization. There is something to the first of these claims, although it by no means tells the whole story, but the second claim is dubious. As with any other international institution, the ITU's activities always have been shaped by the power and interests of nation-states and have involved « political » calculations negotiations. It is simply that despite any disagreements they have had on specific issues, most states for most of the time had broadly symmetrical preferences on the fundamental architecture of international governance* » (Drake, 2000, p. 4).

Dans ce contexte, le rôle du secteur privé a été très faible, les télécommunications étant perçues comme une « affaire nationale » et « publique ». Toutefois, cette logique interventionniste des pays européens a été fortement critiquée par les États-Unis, qui ont toujours eu une opinion différente des pays européens sur le rôle du secteur privé dans les télécommunications¹⁸⁴.

À partir des années 70, avec l'arrivée au pouvoir du gouvernement Reagan aux États-Unis et du gouvernement Thatcher au Royaume-Uni, l'ancien régime des télécommunications a souffert un bouleversement. Les deux gouvernements ont alors favorisé dans leurs économies un réaménagement du rôle joué par le secteur privé par rapport au secteur public, qui a aussi affecté le secteur des télécommunications¹⁸⁵. Suivant une logique néolibérale, ces deux États en ont renouvelé les règles dans le secteur: De nouvelles possibilités sont alors apparues pour les FMN qui, après avoir pris conscience des bénéfices économiques que cette industrie pouvait leur rapporter, se sont approprié de ces opportunités.

La privatisation et la libéralisation du secteur des télécommunications des États-Unis étant achevées, les FMN américaines ont poussé leur gouvernement à mondialiser la libéralisation des télécommunications, dans le but d'en finir avec le contrôle des États de ce secteur¹⁸⁶. Dans cette optique, les États-Unis ont travaillé à la création de certains accords régionaux (dont l'ALENA) et multilatéraux (dont l'accord sur les télécommunications à l'OMC en 1997) qui ont ébranlé les piliers de l'ancien régime. En conséquence, les processus de privatisation et de libéralisation suivis par une multitude d'États¹⁸⁷ ont engendré une nouvelle structure institutionnelle internationale de ce secteur

¹⁸⁴ William Drake (2000) souligne très bien cet exceptionnalisme des États-Unis dans son ouvrage *The Rise and Decline of the International Telecommunications Regime*, Washington DC: Carnegie p. 7-19.

¹⁸⁵ C'est dans ces années que le gouvernement de Reagan a favorisé une concentration du marché avant de libéraliser son secteur de télécommunications. À titre d'exemple, en 1985, General Electric a acquis WBL et Low Corporation a assumé le contrôle du groupe de communications CBS. Bref, la restructuration du secteur impulsé par le gouvernement a créé des géants prêts à faire face à la concurrence internationale (Schiller, 2001, p. 10-16).

¹⁸⁶ Comme le dit Rioux : « *In the telecom sector, the internationalisation strategies of US firms challenged national and international regulatory frameworks and a new global telecom regime emerged, and indeed is under construction* » (Rioux, 2005, p. 4).

¹⁸⁷ Il faut remarquer que, entre 1990 et 2000, une centaine d'États (notamment tous les États de l'Union européenne) ont privatisé leurs entreprises de télécommunications et libéralisé leur secteur des télécommunications.

dont les caractéristiques principales sont : a) le rôle central de l'OMC et d'une nouvelle constellation d'organisations ; b) la puissance des FMN.

Il faut d'abord mentionner que l'UIT a cédé la direction du régime international (Drake, 2000) des télécommunications à une nouvelle constellation d'organisations dirigées par l'OMC¹⁸⁸. La régulation centralisée du régime international des télécommunications effectuée par l'UIT a été diffusée dans une multitude d'organisations (internationales, régionales et nationales)¹⁸⁹ dirigées par les accords multilatéraux signés par les États au sein de l'OMC¹⁹⁰.

De plus, cette nouvelle structure internationale des télécommunications reste caractérisée par la montée en puissance du secteur privé par rapport au secteur public. Les FMN se sont appropriées des anciennes entreprises de télécommunications contrôlées et réglementées par les États et, au moyen d'une vague de fusions et d'acquisitions, ont pris la direction mondiale des télécommunications. La structure de ce nouveau régime des télécommunications est donc caractérisée par une forte concentration du marché dans les mains de certaines FMN. Comme le constate Rioux : « *Competition was introduced and public regulation reduced in many respects, but telecom markets are controlled and managed by a few powerful corporate interests rather than by the invisible hand of a market* » (Rioux, 2005, p. 9).

b) Le nouveau comportement néo-mercantiliste des États

¹⁸⁸ Pour une lecture plus approfondie du rôle de l'OMC dans ce processus de libéralisation de télécommunications, nous recommandons l'article de Rémi Bachand. *Le droit des télécommunications de base à l'OMC*. Note recherche CEIM 02-02. Disponible [En ligne] :

http://www.unites.uqam.ca/eric/pdf/Bachand_telecom.pdf consulté le 03-08-07.

¹⁸⁹ Sur le plan international, nous pouvons remarquer le rôle de l'ONU (UNCTAD), la Banque Mondiale et l'OCDE. Mais on devrait mettre l'accent sur l'OMC en raison de l'importance des accords sur les télécommunications au sens de cette organisation. Sur le plan régional, il faudrait mentionner la Interamerican Telecommunications Commission (ITL) créée par l'OEA en 1963, la Telecommunications Working Group (TELWG) créée par l'APEC, et l'African Association Society Initiative (AISI) créée par certains pays africains.

¹⁹⁰ Comme le disent Cowhey et Klimenko : « *WTO negotiations on basic telecommunications offered an instrument for consolidating and promoting the liberalization of competition and trade in telecom services by making legally binding commitments on future liberalization plans. As far as regulatory reform in telecommunications was concerned, the negotiations definitely enhanced the ability of national regulators to convince markets that reforms in their countries were unlikely to be reserved* » (Cowhey et Kimenko, 2001, p. 4).

Le processus de libéralisation mondiale des télécommunications a forcé les États à modifier leur politiques des télécommunications. La plupart des gouvernements ont créé de nouvelles alliances avec le secteur privé afin d'augmenter la compétitivité des firmes de télécommunications établies sur leur territoire. De nouvelles ententes se sont établies entre eux pour faire face à la menace de la concurrence internationale impulsée par le nouveau régime international des télécommunications¹⁹¹. D'un côté, les États ont créé de nouvelles règles pour leur secteur des télécommunications en favorisant les intérêts des entreprises nationales (Rioux, 2005). De l'autre, les entreprises ont aidé leurs États à prendre une position dominante dans un secteur devenu stratégique dans la nouvelle économie de l'information du XXI^e siècle (Schiller, 2000).

Contrairement à la thèse défendue par Susan Strange (1996) et Linda Weiss (1998), on n'observe aucun retrait de l'État dans le secteur des télécommunications, mais plutôt un réaménagement de ses activités (Braithwhite, 2001 ; Deblock, 2003 ; Rioux, 2003 ; Levi-Faur, 2004)¹⁹². Les gouvernements se sont convertis en acteurs centraux dans ce processus de globalisation des télécommunications en raison de leur pouvoir de régulation nationale, régionale et internationale¹⁹³. Les entreprises du secteur font confiance à leurs gouvernements, et ces derniers attendent d'elles davantage de bien-être économique pour leur société. Les États jouent de nouveau l'ancien rôle mercantiliste qu'ils avaient adopté à l'époque des nationalismes économiques (Deblock, 2003).

La croissance importante des politiques de concurrence dans le secteur des télécommunications a ainsi engendré l'apparition du nouveau comportement néo-

¹⁹¹ Deblock écrit : « *Partnerships between States and firms form quite naturally, and were easy to justify, since the need to compete is as important to States as it is for firms (...). Thus, competitive integration of the world economy was transformed into a new type of security dilemma involving states in new types of alliances, namely, business partnerships between States, and between firms and States, with the purpose of improving national autonomy in a globalize economy* » (Deblock, 2003, p. 10).

¹⁹² Selon Deblock : « *Rather than accepting the alleged disempowerment of the State, this dynamic placed the State on an equal footing with the other stakeholders in globalisation. As a willing partner in a competitive undertaking, the State has been transformed, It is now appropriate to call it the Competitive State* » (Deblock, 2003, p. 11).

¹⁹³ Dans cette optique, Levi-Faur, dans son ouvrage *The Global Diffusion of Regulatory Capitalism*, maintient la thèse que le système capitaliste du XXI^e siècle est un système régulateur. Il explique que ce capitalisme régulateur est né d'une nouvelle division du travail entre l'État et la société dans laquelle le premier maintient le rôle de direction du système capitaliste (*steering*) tandis que le marché a la fonction d'approvisionnement des services (*rowing*) (Levi-Faur, 2004 ; p. 6-7). L'auteur met aussi l'accent sur le fait que la régulation effectuée par les États est encore un élément crucial pour le bon fonctionnement des marchés (Levi-Faur, 2004 ; p. 10). Il défend ainsi que les processus de privatisation suivis par les économies mondiales n'ont pas entraîné une retraite des États, mais qu'ils ont uniquement obligé ceux-ci à modifier leur comportement dans le secteur économique.

mercantiliste des États (Levi-Faur, 1998) qui est devenu un élément crucial du nouveau régime international des télécommunications. Comme le mentionne Levi-Faur : « *The competition state has pursued indeed marketization in order to make economic activities located within the national territory, or which otherwise contribute to national wealth more competitive in international terms* » (Levi-Faur, 1997, p. 259). Dans ce nouveau contexte de globalisation économique, les États ne sont seulement des régulateurs de leur économie, mais ils font aussi la promotion de l'activité économique. Comme le dit Deblock : « *The State does more than simply regulate economic activity ; it also promotes economic activity in three ways : as a seller of a marketing product, the nation's economic sphere ; as a purchaser of a growth factor, international investment ; and as a rallier of energies- those of the nation* » (Deblock, 2003, p. 12).

L'action des États a été décisive dans le processus de nouvelle régularisation¹⁹⁴ des télécommunications au niveau national, régional et international. Au niveau national, les États ont adopté un comportement néo-mercantiliste dans la régulation de la concurrence (Levi-Faur, 1998). À partir de cette régulation, ils ont structuré les marchés plutôt que se limiter à résoudre ses faillites. En effet, ils ont dû créer de nouveaux marchés des télécommunications là où il n'y en avait pas. Ce type de régulation pour la concurrence a été donc une régulation néo-mercantiliste, car elle a fait la promotion de la concurrence mais n'a pas garanti des marchés libéralisés. Selon Levi-Faur : « *State officials, policy makers as well as regulators, keep their hands tightly on the market, and they must enjoy the privilege of deciding whom, where, and how competition will be governed* » (Levi-Faur, 1998, p. 657).

On peut aussi remarquer l'action de cet État néo-mercantiliste sur le plan international (Levi-Faur, 2002). Les États ont pris la défense des intérêts de leurs conglomérats économiques nationaux. La dispute entre les États-Unis et le Mexique à l'OMC durant les années 2002 à 2004 est un bon exemple de ce comportement néo-mercantiliste adopté sur la scène internationale (Fox, 2006). D'un côté, les États-Unis ont dénoncé à l'OMC le pouvoir monopolistique de Telmex dans le secteur mexicain des télécommunications. De

¹⁹⁴ Il est important de mentionner que nous ne devons pas considérer les processus de privatisation et de libéralisation (dont la nouvelle régularisation des télécommunications) suivis par les États dans les secteurs de télécommunications étant de simples processus de *dérégulation*, mais plutôt comme des processus d'expérimentation régulatrice (Braithwhite, 2000). En effet, les États ont joué un rôle central dans la configuration des nouveaux marchés de télécommunications.

l'autre, l'État mexicain s'est engagé à défendre les intérêts de Telmex à l'OMC (Mena et Rodriguez, 2005)¹⁹⁵.

Il semble donc que les processus de libéralisation du secteur des télécommunications aient été complétés par des processus de dérégulation dans lesquels les États ont adopté un comportement néo-mercantiliste. On se trouve donc face au paradoxe suivant lequel pour avoir des marchés libéralisés une forte régulation des États reste nécessaire (Levi-Faur, 1998).

En outre, ce nouveau comportement néo-mercantiliste des États dans la régulation des télécommunications a comporté la prolifération des agences régionales de régulation des télécommunications. Ainsi, pendant les quinze dernières années, on a observé une augmentation spectaculaire du nombre d'agences régionales de régulation des télécommunications. En Afrique, on doit remarquer la création de la « Telecommunications Association of Southern Africa (TRASA) » en 1997 ; en Amérique, on a créé le « Foro Latinoamericano de Entes Reguladores de Telecomunicaciones (REGULATEL) » en 1998, et la « Eastern Caribbean Telecommunications Authority (ECTEL) » ; en Asie, on a créé la « Asia Pacific Telecommunity (APT) » en 1997 et la « Association of South-East Asian Nations (l'ASEAN) » a créé, en 1998, la « South Asian Telecommunications Regulations Council (SATRL) ». Finalement, les pays arabes ont créé l'« Arab Telecommunications Regulators Network (ATRN) » en 2003, et l'Union européenne (UE) le European Regulators Group (ERG) en 2002.

En résumé, dans la ré-régularisation des télécommunications, les États ont adopté un comportement néo-mercantiliste qui a visé autant à promouvoir la libéralisation qu'à réaliser la promotion des intérêts économiques nationales sur les plans régional et international.

¹⁹⁵ Pour en savoir plus sur ce problème, nous recommandons la lecture de l'article écrit par Mena, Antonio, et Rodriguez, Ricardo. 2005, « Mexico's International Telecommunications Policy: Origins, the WTO dispute, and future challenges » *Telecommunications policy*, vol. 29, pp. 429-448.

2. Le Grupo Carso et l'évolution des conglomérats économiques mexicains

Les conglomérats économiques mexicains (CEM) sont, conjointement avec ceux du Brésil, les plus importants d'Amérique latine (Hogenboom, 2004). En 2004, sur 50 entreprises d'Amérique latine avec un volume de ventes élevé, 36 étaient mexicaines. Parmi ces 36, les 6 premières étaient : Telmex, Cemex, América Móvil, Grupo Alfa, Fomento Económico Mexicano, et Telcel (América Económica, 2003, pp. 257-258).

Telmex, América Movil, et Telcel sont des entreprises reliées au Grupo Carso, un CEM sous le contrôle de Carlos Slim. Cet homme d'affaire est actuellement le plus riche d'Amérique latine et le troisième dans le monde¹⁹⁶. Slim a bâti sa fortune après la crise économique de 1982, à l'époque des privatisations impulsées par les gouvernements des présidents de De la Madrid et Salinas¹⁹⁷. Comme le dit Hogenboom :

«Slim's career is the ultimate example of the current regional power of Mexican conglomerates, illustrating not only their economic concentration and transnationalization since the 1980s, but also showing that financial crises and neoliberal economic restructuring have been most beneficial to large economic groups and conglomerates. In addition, the corporate successes of entrepreneurs like Slim have been in part based on good relations with politicians and state officials; the well-known 'Know-who factor'» (Hogenboom, 2004, p. 208).

a) Les caractéristiques des conglomérats économiques mexicains

Les CEM se caractérisent par leur degré d'internationalisation. Ainsi, certains conglomérats, comme le Grupo Carso, se sont internationalisés vers les marchés d'Amérique latine et d'autres vers les marchés des pays industrialisés (c'est le cas de Bimbo en Espagne et de Vitro aux États-Unis) (Hogenboom, 2004).

¹⁹⁶ En ce qui concerne l'évolution de la carrière professionnelle de Carlos Slim, nous recommandons la lecture des articles « L'irrésistible ascension du Mexicain Carlos Slim », *Le Devoir* le lundi 19 mars 2007 et « L'Homme le plus riche : Bill Gates est talonné » paru dans le journal *La Presse*, le 13 avril 2005. Disponible [En ligne] : http://technaute.lapresseaffaires.com/nouvelles/tcxte_complet.php?id=81.12399.0.042007.1345870.html&ref=nouvelles, consulté le 04-13-07.

¹⁹⁷ Comme le dit Denise Dresser : « Carlos Slim est le dieu Janus d'un capitalisme dysfonctionnel » (*Le Devoir*, 21 mars 2007, p. B5).

En ce qui concerne la gouvernance corporative, les CEM ont une culture de gestion différente de celle de la majorité des grandes corporations des États-Unis ou du Canada¹⁹⁸. En effet, malgré leur degré d'internationalisation, ils sont restés sous le contrôle des familles du pays¹⁹⁹. C'est-à-dire que la séparation entre la propriété et l'administration n'a pas généré des corporations contrôlées par la gérance²⁰⁰, et que les CEM sont restés dans les mains des grandes familles mexicaines²⁰¹.

Une autre caractéristique des conglomérats mexicains est la proximité géographique qu'ils maintiennent avec les États-Unis. Cette proximité a facilité les relations politiques, sociales et économiques entre les sociétés mexicaines et américaines qui ont bénéficié des intérêts des CEM. Un exemple de ces relations a été la signature de l'ALENA qui a permis à ceux-ci de retirer d'importants bénéfices du nouveau modèle de société néolibérale présenté par le président Salinas. En effet, l'entrée du Mexique à l'ALENA a renforcé les intentions des gouvernements mexicains de libéraliser l'économie du pays, ce qui a créé de nouvelles possibilités d'expansion pour les CEM²⁰².

La majorité des conglomérats économiques mexicains existaient avant les politiques de restructuration des années 80. Durant la période du modèle de substitution des

¹⁹⁸ En effet, les conglomérats économiques mexicains ont toujours considéré que le contrôle direct de la propriété est une source de pouvoir très important qui doit être exercé directement par les familles (Salas-Porras, 1997 ; Hogenboom, 2004 ; Garrido, 1998).

¹⁹⁹ Comme le dit Salas-Porras : « *Los grupos mexicanos son empresas familiares. esto es empresas en las que el control de una o dos familias es predominante. gracias a que el porcentaje de la propiedad en manos de una familia es muy alto : a que la separación entre la propiedad y la gestión es marginal. no solo a nivel de las tenedoras sino de prácticamente todas las filiales : a que la presencia de la familia en los consejos de administración sigue siendo determinante y a que el reclutamiento de personal de mas alto nivel da preferencia a la familia* » (Salas-Porras, 2006, p. 8).

²⁰⁰ Pour comprendre le pouvoir acquis par la gérance dans la gestion des corporations, nous recommandons la lecture du dossier économique du journal *La Presse* du lundi 12 mars 2007, dans lequel Carly Fiorina (ancienne présidente de la firme Hewlett-Packard) se prononce sur cet aspect tout en expliquant la fusion de Hewlett-Packard avec Compaq. Comme elle l'exprime dans cette entrevue : « J'ai énormément de respect pour les familles Hewlett et Packard. Par contre, leur travail n'était pas de diriger HP. C'était le mien. Quand elles se sont opposées (à la fusion), nous avons maintenu notre décision, car nous croyions qu'elle était nécessaire. Je respectais leur point de vue, mais je respectais encore plus le point de vue unanime du conseil d'administration. »

²⁰¹ Selon Salas-Porras : « *Un solo individuo o un pequeño grupo de asociados acaparan todo o casi todo el capital. Se encuentran previsiblemente en una posición de control y no sólo con los derechos de propiedad, sino también en una posición para elegir y dominar la gerencia. En estas empresas la propiedad y el control estan concentrados en las mismas manos* » (Salas-Porras, 2002, p. 143).

²⁰² Comme le dit Hogenboom : « *Of the 20 economies with the largest export market shares in 2000, Mexico (at number 11) is the only country from Latin America. And Mexico even came fourth on the list of the economies whose share of the world's export market has increased the most between 1985 and 2000* » (Hogenboom, 2004, p. 10).

importations (1940-1970), les bases de la création des CEM ont été établies²⁰³. Pendant cette étape, la participation directe de l'État mexicain dans la production nationale a favorisé la concentration économique. Les politiques protectionnistes de l'État mexicain dans le cadre du modèle de substitution des importations facilitaient la création des CEM²⁰⁴.

Toutefois, le point tournant dans l'évolution des conglomérats mexicains a été la crise économique des années 80²⁰⁵. Ils ont profité de ces circonstances pour diversifier leurs investissements vers d'autres secteurs de l'économie mexicaine²⁰⁶. La nationalisation du secteur bancaire mexicain, en 1982, a engendré la création d'un marché d'actions parallèle au système bancaire officiel qui a été utilisé par certains entrepreneurs (dont Carlos Slim) pour agrandir leurs conglomérats tout en acquérant le contrôle de la majorité des actions d'autres entreprises du pays. En plus, entre 1983 et 1987, le financement des CEM a été appuyé par le « Fideicomiso para la cobertura de riesgos cambiarios » (FICORCA)²⁰⁷. Le FICORCA était une commission gouvernementale qui avait pour mission de rescaper les firmes mexicaines les plus importantes du pays éreintées par les effets des crises économiques. Cette commission a transféré 11,6 billions de dollars au secteur privé mexicain en permettant aux CEM de diversifier leurs activités vers d'autres types de marché dans l'économie du pays.

²⁰³ Selon Garrido : « *In addition to the BIG's which arose before and during the import substitution industrialization process, there are new and sometimes very powerful BIG's which arose or developed in the corn of the structural reforms carried out from the 1980's onwards* » (Garrido, 1998, p. 133).

²⁰⁴ Hogenboom explique : « *The protectionist policies resulting in the establishment and expansion of numerous major companies, economic groups and conglomerates that became dominant in Mexico's economic structure* » (Hogenboom, 2004, p. 222).

²⁰⁵ Les crises économiques ont toujours été d'excellentes périodes pour l'innovation et l'expansion des conglomérats mexicains. Comme le dit Hogenboom : « *In analysis of the contemporary history of Mexican economic groups much of the speed and nature of their development is linked to events in financial markets [...] and changing government initiatives towards banking, financial services and exchange rates* » (Hogenboom, 2004, p. 211).

²⁰⁶ Celso Garrido (1998) dans son article « Big Latin American Industrial Companies and Groups », *CEPAL REVIEW*, n° 66, p. 159-175, explique comment la diversification de la production suivie par les conglomérats mexicains a été une stratégie de croissance adoptée par ces firmes.

²⁰⁷ Comme le définit la banque HSBC, le Ficorca est un . « *Programa de venta de dólares a futuro a tipos de cambio prepagados, a empresas mexicanas con adeudos en monedas extranjeras que reunieran ciertos requisitos que el gobierno federal, a través de un fideicomiso constituido expresamente para tal fin* ». Disponible [En ligne]:

[<http://www.hsbc.com.mx/aptrix/glosario.nsf/a8898da1982f5c7e062569f9007f9501/ab14f5995438fbc506256a250002edf6?>] Open Document

b) L'évolution des conglomérats économiques mexicains durant l'administration du président Salinas

Le Grupo Carso est un de ces CEM qui a su profiter de l'impact de la crise économique des années 80 ainsi que des politiques utilisées par le gouvernement mexicain pour y faire face (dont le Ficorca). Le Grupo Carso a été créé en 1980 sous le nom de Grupo Salas de CV. Entre 1980 et 1990, il a acquis la majorité des actions des entreprises Cigatam, Artes Gráficas Unidas, Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre, Galas de México, Sanborns Hnos Empresas Frisco, Industrias Nacobre et Porcelanite²⁰⁸.

La présidence de Salinas (1988-94) a été une époque cruciale pour le développement des CEM (dont le Grupo Carso). L'administration du président Salinas est responsable du transfert le plus important des entreprises d'État au secteur privé²⁰⁹. Les politiques de privatisation initiées par le gouvernement ont grandement favorisé les intérêts des CEM²¹⁰. Parmi ces privatisations, nous voudrions souligner celle de Telmex²¹¹, qui a permis au Grupo Carso de devenir un des conglomérats économiques les plus importants du pays. Comme le dit Garrido :

« From the point of view of the situation of the big firms in economic groups, these privatizations operations were a great act of business re-engineering guided by the state, whose strategy was aimed at strengthening the big national private groups as actors in new economic model, by transferring to them its share of economic power » (Garrido, 1994, p. 167).

Comme le montre le tableau ci-dessous, des années 1987 jusqu'en 1992 (l'époque durant laquelle le gouvernement mexicain a effectué la plupart des privatisations), le poids des 500 entreprises les plus importantes du Mexique s'est mis à peser dans l'économie du pays.

²⁰⁸ Pour plus d'informations sur l'évolution du Grupo Carso, nous recommandons la visite de son site web : <http://www.gcarso.com.mx/>

²⁰⁹ Comme le dit Garrido : « *Although foreign capital did play some part in the process, 93% of the privatized public enterprises passed into the hands of Mexican big business* » (Garrido, 1994, p. 167).

²¹⁰ Selon Hogenboom : « *Privatization was a key element of economic restructuring policies and it was central to the expansion of mexican conglomerates under neoliberalism* » (Hogenboom, 2004, p. 213).

²¹¹ Toujours selon Hogenboom : « *Teléfonos de México (Telmex) was sold to the powerful Grupo Carso of Carlos Slim for US \$ 443 millions : less than two thirds of its estimated real value* » (Hogenboom, 2004, p. 213).

Tableau 3.1 : Les poids des 500 plus grandes entreprises mexicaines dans l'économie du pays (1987-1992)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Sales/GDP (%)	20.01	20.27	18.51	18.16	21.60	24.67
Net profit margin (%)	5.11	5.32	6.23
Liabilities in major firms/						
Total liabilities (%)	27.06	34.21	29.35
Trade balance (millions of pesos) ^b	31 300 000	34 400 000	2 500 000
Number of staff employed	625 016	622 908	698 443	807 616	621 464	878 052

Source : Garrido, 1994, p. 160

De l'autre, les politiques appliquées par le gouvernement de Salinas ont favorisé une concentration du pouvoir de l'économie mexicaine dans les mains des CEM²¹². Comme le montre le tableau 3.2, entre 1987 et 1991, le poids des 59 CEM sur l'économie du pays a beaucoup augmenté. En plus, pendant cette même période, comme l'indique le tableau 3.3, parmi les 59 conglomérats économiques mexicains qui contrôlaient des ventes équivalant à 8 % du PIB mexicain, seuls 10 d'entre eux ont connu une augmentation de leurs ventes de 12 %. En effet, en 1991, les ventes de ces 10 conglomérats économiques représentaient presque 60 % de celles des 59 conglomérats économiques mexicains les plus importants du pays. Par conséquent, nous pouvons affirmer que les privatisations entreprises par Salinas ont engendré la concentration de pouvoir dans les mains de certains groupes mexicains (dont le Grupo Carso). Comme le dit Garrido : « *It can be said that the new leadership of the National Private Groups under the new economic model in force in the country is based in general on a notable concentration of economic power in their favour* » (Garrido, 1994, p. 165).

²¹² Comme le dit Hogenboom : « *By transferring a considerable share of the state's economic power to large Mexican enterprises, the privatization process strengthened them as the new pioneers of growth and development* » (Hogenboom, 2004, p. 214).

Tableau 3.2 : Le poids des 59 conglomérats économiques mexicains dans l'économie du pays (1987-1991)

	1987	1988	1989	1990 ^a	1991 ^b
Total sales/GDP (%)	11.92	11.65	13.30	15.30	14.70
Book capital/GDP (%)	17.56	15.39	16.89	15.38	12.69
Number of staff employed	477 629	479 488	537 468	602 805	607 925
Leverage ^c (%)	89.05	58.63	51.70	58.37	67.91
Foreign currency liabilities of the 59 biggest groups as a percentage of their total liabilities	57.99	25.86	47.17	45.76	51.58

Source : Garrido, 1994, p. 162

Tableau 3.3 : Part (%) des 10 conglomérats économiques mexicains parmi les 59 premiers conglomérats économiques du pays (1987-1991)

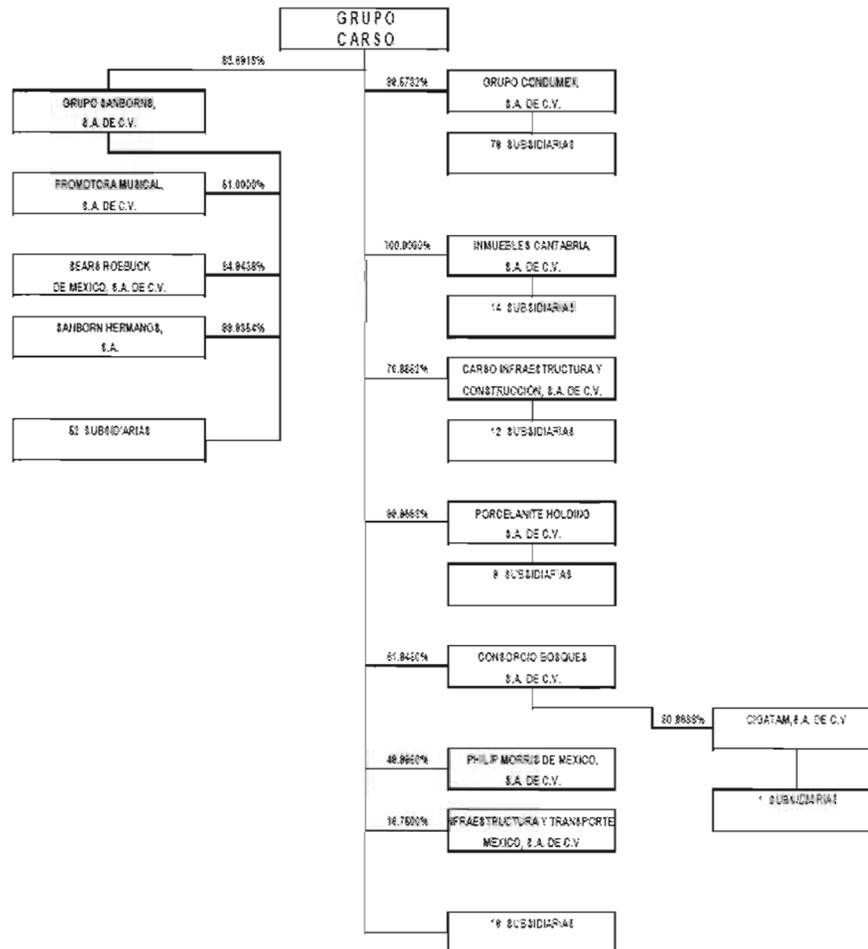
	1987	1988	1989	1990	1991
In total sales	44.03	45.32	42.97	47.80	56.04
In book capital	31.28	40.44	41.52	50.43	55.12

Source : Garrido, 1994, p. 164

Dans cette optique, les années 90 ont été très avantageuses pour le Grupo Carso. En 1991, celui-ci a acquis 35 % des actions de l'entreprise Euzkadi ; en 1992, il a acheté la majorité des actions de ConduMex et du Grupo Aluminio, et, en 1993, 99 % des actions de General Tire du Mexique²¹³. Voici un tableau de la structure corporative du Grupo Carso en 2005 :

²¹³ Durant les années 90, le Grupo Carso a acquis d'autres entreprises que nous ne mentionnerons pas dans ce mémoire, car notre objectif n'est pas d'analyser exhaustivement le processus d'acquisitions du Grupo Carso. Toutefois, pour plus d'informations, nous recommandons la visite de cette page web : [En ligne]: <http://www.gcarso.com.mx/> visitée le 25 mars 2007.

Tableau 3.4 : Structure corporative du Grupo Carso (2005)



Source : « Informe anual Grupo Carso 2005 »

Au milieu des années 90, les conglomérats économiques mexicains se sont internationalisés en Amérique centrale, en Europe, aux États-Unis et en Amérique du Sud. Nous pouvons signaler entre autres Cemex et Televisa, qui se sont internationalisés vers l'Amérique latine, l'Espagne et les États-Unis. Quant au Grupo Carso, il nous faut mentionner l'expansion de Telmex vers les marchés de l'Amérique latine²¹⁴.

²¹⁴ Nous expliquerons plus exhaustivement ce processus d'internationalisation de Telmex vers d'autres marchés des télécommunications d'Amérique latine, dans la partie 3.5 de ce mémoire.

En résumé, durant les années 1980 et 1990, les conglomérats économiques mexicains (dont le Grupo Carso) ont suivi un processus de transformation très important qui leur a permis de devenir les acteurs centraux de l'économie mexicaine. Comme le dit Hogenboom :

« After 1988, groups and conglomerates restructured toward competitiveness in an open economy, by means of acquisitions, business integration, and capturing foreign markets through exports. This restructuring process has turned a part of these economic groups into the top of 'multilatinas' and of transnationals from developing countries. Inside Mexico, it was above all the process of privatization that caused a centralization of capital, resulting in a Nueva oligarquía » (Hogenboom, 2004, p. 215).

3. Telmex : une entreprise *first-mover*

Notre objectif dans cette partie du mémoire est de réaliser une analyse des caractéristiques des entreprises *first-movers* pour comprendre le rôle joué par Telmex dans la nouvelle structure du marché mexicain de télécommunications. Nous observerons par la suite l'impact qu'a eu le comportement *first-mover* adopté par Telmex sur le marché mexicain des appels internationaux.

a) Caractéristiques des entreprises *first-movers*

Depuis longtemps, la communauté scientifique s'est attachée à analyser les entreprises *first-movers*. Parmi la littérature portant sur ce sujet nous voudrions souligner les efforts réalisés par certains auteurs (Lieberman et Montgomery, 1989 ; Kerin, Varandajarn et Peterson, 1992 ; Wong, 2003) pour définir les caractéristiques de ce genre d'entreprise²¹⁵.

Nous indiquerons trois caractéristiques que ces auteurs considèrent fondamentales pour expliquer le comportement d'une firme *first-mover* : a) le leadership technologique ; b) la préemption de ressources rares ; c) les coûts de remplacement des consommateurs.

²¹⁵ Comme le dit Wong : « *The theory of first-mover advantages predicts that a firm who is first to move into a new market, particularly in industries that are network effects, will accrue advantages such that barriers for new entrants became very high, and perhaps are insurmountable. In general, these advantages stem from early adaptation by users which allows a firm to capture a large percentage of market share early on* » (Wong, 2003, p. 3).

La première firme qui développe une nouvelle technologie peut acquérir une position de leadership dans un certain marché, ce qui lui donne un avantage par rapport aux autres²¹⁶. Une entreprise peut aussi obtenir un tel avantage en acquérant des ressources rares²¹⁷. Les coûts à payer par les consommateurs pour remplacer un produit²¹⁸ sont aussi une autre des caractéristiques de l'entreprise *first-mover*, car ils permettent à une entreprise de garder une tranche de marché très importante²¹⁹.

Le cas de Telmex s'applique très bien à celui d'une entreprise *first-mover*, car chacune des trois caractéristiques que nous avons mentionnées peuvent nous expliquer son comportement dans le marché mexicain des télécommunications. Malheureusement nous n'avons pas le temps, dans ce mémoire, de démontrer chacune des trois caractéristiques qui définissent le comportement *first-mover* de Telmex. Nous nous pencherons sur l'analyse du marché mexicain des appels internationaux avec l'objectif de démontrer comment le contrôle qu'elle a exercé sur les lignes téléphoniques mexicaines (dont celui qu'elle a exercé sur une ressource rare au Mexique) a favorisé le comportement *first-mover* de cette firme.

b) Le comportement *first-mover* de Telmex sur le marché mexicain des appels internationaux

Le marché mexicain des appels internationaux a été ouvert à la concurrence en 1997 (sept ans après la privatisation de Telmex). Un des segments les plus profitables du marché mexicain des appels internationaux est celui des appels aux États-Unis. Par conséquent, après que le marché des appels internationaux fut ouvert à la concurrence, une panoplie d'entreprises américaines ont pénétré le marché des télécommunications mexicaines en

²¹⁶ Selon Lieberman et Montgomery : « *First-movers can gain advantage through sustainable leadership in technology. Two basic mechanisms are considered in the literature : (1) advantage derived from the 'learning' or 'experience' curve, where costs fall with cumulative output and (2) success in patent or R&D races, where advances in product process technology are as function of R&D expenditure* » (Lieberman & Montgomery, 1989, p. 42).

²¹⁷ Comme le disent Kerin, Varadarajan et Peterson : « *Pre-emption factors can provide a basis for a first mover to achieve absolute advantages [...] or differentiation advantages* » (Kerin, Varadarajan et Peterson, 1992, p. 42).

²¹⁸ D'après Wong : « *The late mover will have to expend more resources than the first-mover and typically offer a superior product in order to compel consumers to switch and choose their product* » (Wong, 2003, p. 8).

²¹⁹ Comme le disent Lieberman et Montgomery : « *First-mover advantages may also arise from buyer switching costs. With switching costs, late entrants must invest extra resources to attract consumers away from first-mover firms* » (Lieberman et Montgomery, 1989, p. 46).

réalisant des *joint-ventures* avec les entreprises du pays. Voici un tableau des entreprises du marché mexicain des appels internationaux en 1997 :

Tableau 3.5: Les firmes opérant sur le marché mexicain des appels internationaux (1997)

Entreprise	Investissement (millions USD)	Joint-venture	Participation de l'entreprise associée
Marcatel	2500	Radio Beep Westel Inc IXC	51% 24,5% 24,5%
Avantel	1800	Banamex- Accival MCI	55% 45%
Iusatel	1300	Isuacell Bell Atlantic	58% 42%
Alestra	1000	Grupo Alfa Bancomer- VISA AT&T GTE Telefónica Española	25,6% 25,4% 20% 14,5% 14,5%
Investcom	412	Com San Luis Nextel, LCC &Carlyle	51% 49%
Miditel	300	Antonio Canahuati	100%
Cableados	200	Grupo Varo	100%

Source : Création personnelle à partir des données de l'étude réalisée par Mariscal, 1999, p. 133

La « Modificación del Título de Concesión de Telmex » avait donné à cette firme l'unique licence pour exploiter les lignes téléphoniques fixes mexicaines. Toutefois, ce règlement a obligé Telmex à garantir l'interconnexion de ses lignes fixes avec celles des nouvelles firmes désirant exploiter le marché des appels internationaux. Le problème qui s'est posé a été le prix que Telmex devait demander pour l'interconnexion de ses lignes avec les nouveaux concurrents²²⁰.

²²⁰ Comme le dit Noll : « A crucial requirement for effective interconnection is that local access providers, in this case Telmex, must offer functionally and economically identical access to all intercharges carriers. With modern technology, there is no technological impediment to providing equal access. Equal access requires explicit government rules because a dominant carrier, such as Telmex, that is subject to regulatory

En ce qui concerne les tarifs d'interconnexion, la « Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT) » ne donnait que quelques recommandations génériques sur les tarifs d'interconnexion en permettant aux entreprises de négocier les tarifs²²¹ librement. En effet, même si la LFT obligeait Telmex à garantir aux autres entreprises des tarifs d'interconnexion ouverts et raisonnables, celles-ci ont dénoncé répétitivement les abus de cette dernière²²² en ce qui concerne les tarifs.

Ainsi, Telmex et les autres entreprises du marché des appels internationaux ne sont pas arrivées à un accord sur les tarifs d'interconnexion, ce qui a obligé la SCT à dicter une nouvelle politique dans ce domaine²²³. Néanmoins, les firmes américaines (et leurs associés mexicains) ont aussi réfuté les nouveaux tarifs proposés par la SCT, car elles considéraient que ceux qu'elles devaient payer à Telmex étaient excessifs. Puis, les entreprises américaines ont mis de la pression sur la « United States Trade Representative (USTR) » pour que celle-ci s'implique dans ce litige. Comme le dit Fox : « *Principally on behalf of AT&T and MCI, the United States complained about these measures and conduct. Mexico denied that the termination fee was monopolistic, that Telmex was a major supplier and that Telmex had market power* » (Fox, 2006, p.8).

En juillet 2000, les États-Unis ont entrepris un processus de consultation à l'OMC²²⁴, argumentant que le Mexique imposait des barrières à la concurrence dans le secteur de télécommunications. Plus spécifiquement, la USTR a soutenu que les institutions

constraints on prices and profits has an incentive to deny adequate interconnection to competitors » (Noll, 1995, dans Mariscal, 1991, p. 131).

²²¹ Comme le dit l'article 41 de la « Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT) » : « *Los concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones deberán adoptar diseños de arquitectura abierta de red para permitir la interconexión e interoperabilidad de sus redes* ».

²²² En effet, Telmex possédait une ressource rare qui lui permettait d'avoir un avantage *first-mover* par rapport aux autres entreprises désirant pénétrer le marché mexicain des appels internationaux.

²²³ L'instrument régulateur du marché des appels internationaux mexicains était les Normes internationales d'internationaux créées par la SCT en 1997. Comme le disent Mena et Rodriguez : « *ILDR (International Long Distance Rules) were based on the creation of two systems : Uniform settlement Rates and Proportional Returns, as well the requirements to operate international parts and authorize interconnection agreements with foreign operators* » (Mena et Rodriguez, 2005, p.442).

²²⁴ Pour avoir accès à ce processus de consultation nous recommandons la visite de cette page web Disponible [En ligne]: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_bv_country_s.htm consultée le 02-21-07.

politiques mexicaines n'avaient rien fait pour réguler le pouvoir monopolistique de Telmex dans les télécommunications mexicaines²²⁵.

Il faut rappeler que le Mexique a été un des 63 pays qui ont signé le GATS, traité qui l'oblige à favoriser la concurrence dans les télécommunications du pays. Comme le mentionne le *Reference Paper* du GATS, le Mexique reste obligé à :

REFERENCE PAPER

(1) *Competitive safeguards*

(1.1) *Prevention of anti-competitive practices in telecommunications*

Appropriate measures shall be maintained for the purpose of preventing suppliers who, alone or together, are a major supplier from engaging in or continuing anti-competitive practices.

(1.2) *Safeguards*

The anti-competitive practices referred to in the above paragraph shall include in particular:

- (a) engaging in anti-competitive cross-subsidization;
- (b) using information obtained from competitors with anti-competitive results and
- (c) not making available to other services suppliers on a timely basis technical information about essential facilities and commercially relevant information which are necessary for them to provide services.

Source : Fox, Eleanor, 2006, p.7.

De son côté, le Mexique a exposé à l'OMC que les politiques adoptées par le pays dans la ré-régularisation des télécommunications visaient à garantir une protection de l'industrie nationale afin de promouvoir les investissements dans les infrastructures de

²²⁵ Comme le disent Menas et Rodríguez : « *For the USTR, the interconnection rules in and of themselves constitutes anticompetitive practices, for they restrict the negotiations of a settlement rate exclusively to the concessionaire that was the leading on far last 6 months (Telmex), forcing the rest of the long distance concessionaires to negotiate their rates in a bilateral way and thus violating their right to free competition. The Mexican position was that ILDR set up a market participation mechanism for the negotiation of the settlement rate for specific route, and that was no commitment regarding the settlement rate* » (Menas et Rodríguez, 2002, p. 444).

télécommunications et garantir ainsi l'accès de la population moins favorisée aux NTIC²²⁶.

Comme le mentionne Fox :

« In Mexican Telecoms, Mexico claimed the right to adopt regulation that would protect its service providers from market forces that could destroy them, or at least would lower their profits and drain their ability to invest in infrastructure in poorer parts of the country, thus depriving poorer citizens of access to telecommunications services » (Fox, 2006, p.11).

Enfin, le 4 Avril 2004, l'OMC a conclu que le Mexique violait certains principes concurrentiels dans le secteur des télécommunications. Par conséquent, la SCT a approuvé un grand nombre de nouvelles mesures afin que les télécommunications mexicaines puissent répondre aux exigences de l'OMC. Bref, le coût d'interconnexion entre Telmex et les autres entreprises du marché des appels internationaux est passé de 40 cents la minute en 1997 à un cent la minute en 2004 (Mena et Rodriguez, 2005)²²⁷.

Le litige des tarifs d'interconnexion du marché des appels internationaux mexicains nous a permis de démontrer comment le contrôle exercé par Telmex sur les lignes téléphoniques mexicaines a été un avantage *first-mover* par rapport aux autres entreprises. Ainsi, les tableaux 3.6 et 3.7 montrent comment Telmex contrôlait 55,7 % lors de l'ouverture du marché des appels internationaux mexicain et comment elle contrôlait 76,8 % de ce marché en 2004.

²²⁶ Comme le dit Fox . « Mexico argued (i) that the antitrust obligation was intended as a *check* on the free market and (ii) that it was designed to forestall a dominant firm's predatory and exclusionary practices – prices that are too low, not too high » (Fox, 2006, p. 9).

²²⁷ Voilà un bon exemple de la rentabilité économique que les entreprises des États-Unis tirent du pouvoir de leurs institutions politiques sur la scène internationale.

Tableau 3.6 : Part de marché de Telmex du marché mexicain des appels internationaux (1997)

Entreprises	Part de marché
Telmex	55,7%
Avantel	18,6%
Alestra	24,09%
Marcatel	0,4%
Iusacell	0,3%
Protel	0,4%
Miditel	0,2%

Source : Création personnelle à partir des données obtenues de l'étude réalisée par Mariscal, 1999, p.134.

Tableau 3.7 : Part de marché de Telmex du marché mexicain des appels internationaux (2004)

Firmes	Market Share
Alestra	6,8 %
Avantel	7,5 %
Iusacel	1,2 %
Marcatel	1,2 %
Telmex	76,8 %
Protel	0,2 %
Telnor	2,8 %
Autres	4,3 %

Source : Création personnelle à partir des données de l'étude réalisée par Mariscal, Luna et Bonina (2006).

De plus, ce litige entre les Etats-Unis et le Mexique nous a permis aussi d'observer comment malgré les intentions du Mexique de favoriser l'industrie nationale des télécommunications les engagements internationaux que ce pays a acquis (dont le AGTS) contraignent la marge de manœuvre que les institutions politiques mexicaines ont pour réguler son secteur de télécommunications. Selon Fox : « *The WTO obligation is a hierarchically higher one that prohibits Mexico from facilitating exploitative termination fees by ordering and allowing private actors to do what México could not do directly* » (Fox, 2006, p. 17).

4. Les barrières à l'entrée sur le marché mexicain des télécommunications

La discussion sur le concept des barrières à l'entrée, leurs implications et leurs limites ont engendré une grande polémique chez les scientifiques (Bain, 1956 ; Stigler, 1968 ; Ferguson, 1974 ; Carlton, 2004).

Les coûts fixes, les coûts d'ajustement et l'incertitude dans les investissements sont des éléments qui peuvent aussi être des barrières à l'entrée dans un marché. Toutefois, il faut considérer que les dynamiques des industries font que certains facteurs qui peuvent être des barrières à l'entrée dans un marché ne le sont pas dans d'autres²²⁸.

Il n'existe pas de définition universellement acceptée des barrières à l'entrée. Néanmoins, toutes les définitions que nous avons exposées (dans le premier chapitre de ce mémoire) coïncident sur le fait que les barrières à l'entrée ont pour but d'éviter ou de retarder l'entrée de nouvelles entreprises dans un marché²²⁹. Cela permet à la firme existante d'obtenir des rentes monopolistiques qui diminuent le bien-être des consommateurs.

²²⁸ Dans cette optique, Carlton dit : « *Rather than forcing on whether an entry barrier exists according to some definitions, analysis should explain how the industry will have over the next several years. That will force them to pay attention to dynamics and adjustment costs* (Carlton, 2006, p. 6).

²²⁹ Comme le dit l'OCDE : « Indépendamment de savoir s'il y a un consensus sur une définition précise, ou même si finalement la définition a de l'importance, il est indéniable qu'en tant que concept les barrières à l'entrée jouent un rôle important dans un grand nombre de sujets relatifs à la concurrence [...] Les barrières à l'entrée peuvent retarder, diminuer ou entraver complètement le fonctionnement du mécanisme habituel qui contrôle le pouvoir de marché, à savoir l'attraction et l'arrivée de nouveaux concurrents » (OCDE, 2006, p. 55).

Les barrières à l'entrée retardent l'accès de nouveaux joueurs à un marché donné et causent des inefficiences en même temps qu'elles protègent les bénéfices des entreprises déjà existantes²³⁰. Ainsi, les barrières à l'entrée font que les prix d'une industrie sont maintenus au-dessus des prix de concurrence. Elles engendrent donc des coûts sociaux qui réduisent le bien-être des consommateurs par rapport à une situation où l'entrée de nouvelles entreprises dans un marché se ferait sans contrainte (Preston, McAfee, Mialow et Williams, 2004).

L'OCDE (2006)²³¹ différencie deux types de barrières: les barrières économiques et les barrières politico-égales. D'un côté, les barrières économiques sont reliées aux investissements nécessaires pour pénétrer dans un marché (par exemple pour construire les infrastructures), aux économies d'échelle, aux économies de gamme ou à la différenciation des produits. Ces barrières ne peuvent pas être totalement supprimées, mais les gouvernements peuvent les diminuer en utilisant des mécanismes de régulation efficaces qui ont pour but de garantir la concurrence. De l'autre, les barrières politico-légales (comme le retard dans la provision des concessions, le jeu légal, etc.) représentent aussi des obstacles qui entravent l'entrée de nouvelles entreprises dans un marché.

Lorsque l'industrie des télécommunications était définie comme un monopole naturel en raison des investissements importants que les nouveaux entrants dans ce marché devaient effectuer afin de fournir les services de télécommunications, la concurrence n'était pas conçue comme une solution, car elle ne faisait que doubler les investissements (Thierer, 1994)²³². Les économies d'échelles, caractéristiques du secteur des télécommunications, favorisaient aussi l'idée que celui-ci était un monopole naturel. Toutefois, les changements²³³ dans ce secteur à partir des années 80 ont permis de révoquer la thèse du monopole naturel. Cependant, l'entrée de nouvelles entreprises dans le marché des télécommunications reste encore soumise à la réduction ou la suppression des barrières à l'entrée (OCDE, 2006).

²³⁰ Comme le dit Armentano : « *Legal Barriers always short-circuit the competitive process and leave consensus with fewer choices or less welfare. Legal barriers protect inefficiencies and the profit margins of existing suppliers* » (Armentano, 2000, p. 2).

²³¹ Pour plus d'informations sur la position de l'OCDE quant aux barrières à l'entrée nous recommandons la visite de cette page : [En ligne]: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/49/36344429.pdf> consultée le 03-18-07.

²³² Nous recommandons la lecture de l'article d'Adam Thierer, car il explique parfaitement l'évolution de la conception du secteur des télécommunications comme monopole d'État dans un marché concurrentiel. [En ligne]: www.unites.uqam.ca/gric/pdf/IntegrationTelecom.pdf consultée le 02-12-07

²³³ Parmi ces changements, nous voudrions souligner l'impact de l'innovation technologique et de la doctrine néolibérale sur le secteur des télécommunications.

Au Mexique, dix ans après que tous les segments du marché des télécommunications ont été ouverts à la concurrence, leur niveau de concentration reste encore élevé. Donc, les barrières à l'entrée au marché mexicain des télécommunications semblent avoir érigé d'importants obstacles à la pénétration de nouvelles firmes.

Avant d'analyser les principales barrières à l'entrée sur le marché des télécommunications mexicaines, nous voudrions étudier les index de concentration des différents segments de ce marché afin de comprendre si elles ont favorisé la concentration du pouvoir dans les mains de Telmex.

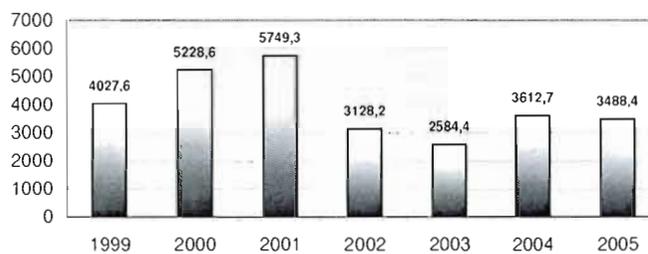
a) Le marché mexicain des télécommunications

Les réformes économiques entreprises par le gouvernement mexicain²³⁴ promettaient une économie ouverte et libre de toute intervention de l'État. En ce qui concerne le secteur des télécommunications, on supposait que la libéralisation de l'industrie, la privatisation de Telmex, l'élimination des barrières formelles à l'entrée, la promulgation d'une loi sectorielle (la LFT) et la création d'une agence de régulation du secteur formellement indépendante assureraient un marché libre de toute influence politique dans une espèce de « royaume » de la concurrence. Toutefois, dix ans après l'ouverture de tous les segments du marché des télécommunications à la concurrence, Telmex possède toujours le contrôle de trois de ces marchés. Or il paraît que le « main invisible » du marché n'est pas si efficace.

Entre 1990 et 2004, le secteur des télécommunications a augmenté trois fois plus vite que l'économie mexicaine. En 2005, le secteur des télécommunications mexicaines représentait 4 % du PIB mexicain alors qu'en 1999 il en représentait 1,1 %. Comme le montre le tableau 3.8, de 1999 jusqu'à 2005, 27.819 millions de dollars ont été investis pour l'expansion et la modernisation des télécommunications mexicaines.

²³⁴ En ce qui concerne la question des barrières à l'entrée au marché mexicain des télécommunications, nous aimerions mentionner que notre stage effectué au centre Telecom-CIDE a été crucial pour l'obtention des données à ce sujet exposées ici. Pour plus d'informations sur le centre Telecom-CIDE : [En ligne]: <http://telecom.cide.edu/home.html> consultée le 04-22-07.

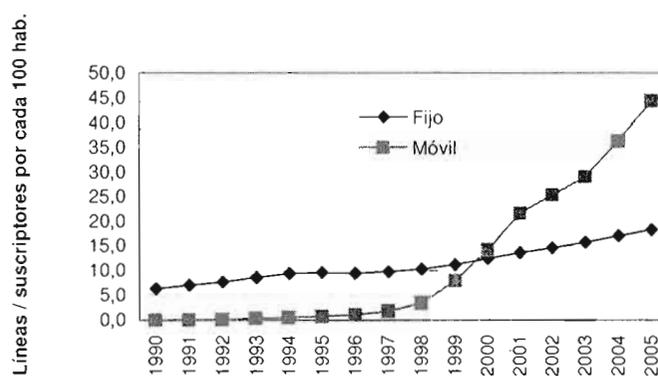
Tableau 3.8 : Investissements dans l'industrie mexicaine des télécommunications en millions de dollars (1999-2005)



Source : Telecom-CIDE d'après les bases de données de la COFETEL

En ce qui concerne la pénétration téléphonique, nous aimerions souligner la percée impressionnante de la téléphonie cellulaire. Comme le montre le tableau 3.9, en 2005, il y avait 19 millions de lignes fixes qui représentaient une densité téléphonique de 18,2 %. Néanmoins, la pénétration de la téléphonie cellulaire était de 44,4 %.

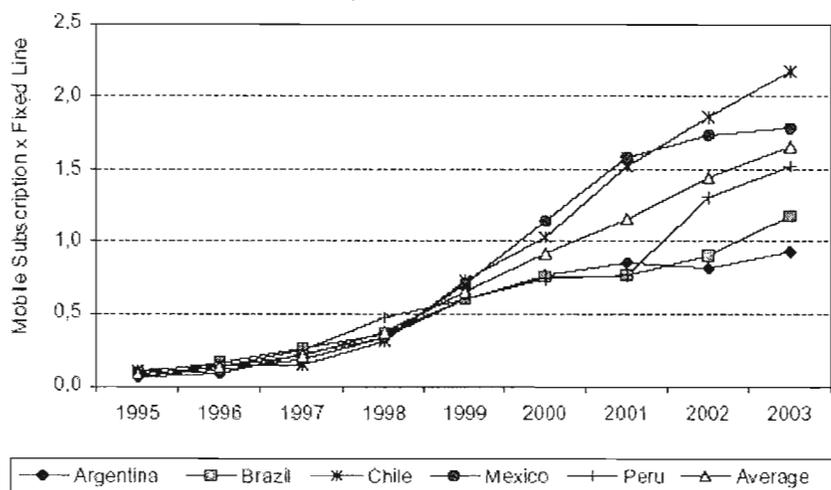
Tableau 3.9 : Densité de la téléphonie fixe, en comparaison avec la téléphonie cellulaire au Mexique (1990-2004)



Source : Telecom-CIDE à partir des bases de données de la COFETEL

Il faut mentionner l'effet positif de l'introduction de la téléphonie cellulaire en ce qui concerne la densité téléphonique au Mexique et en Amérique latine²³⁵. Comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 3.10 : Téléphones cellulaires par lignes fixes au Mexique et dans d'autres pays d'Amérique latine (1995-2003)

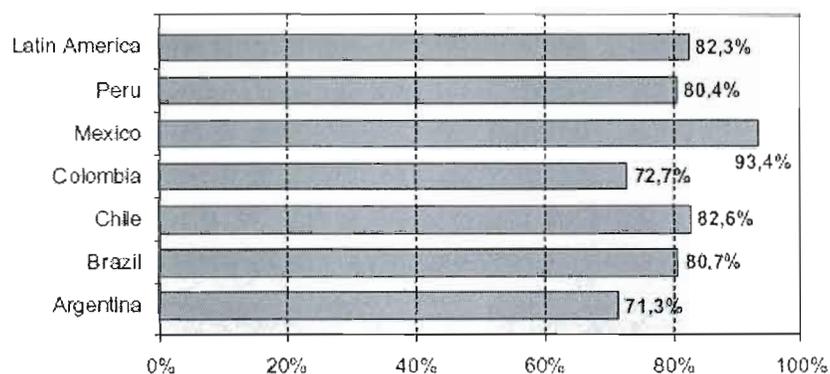


Source : Mariscal, Luna et Bonina, 2006, p. 71

Un phénomène qui a contribué à l'expansion de la téléphonie cellulaire au Mexique et en Amérique latine est la nouvelle structure des prix : les cartes de prépaiement et le système du *Caller Party Pays*. En effet, comme on le voit dans le tableau 3.11, au Mexique plus de 90 % des consommateurs de la téléphonie cellulaire utilisent les cartes de prépaiement.

²³⁵ Comme le disent Mariscal, Bonina et Luna : « *The introduction of mobile telephones in the region has contributed to significantly increasing the access to telecommunications services, and thus it has helped to close the digital divide* » (Mariscal, Bonina et Luna, 2005, p. 70).

Tableau 3.11 : Nombre d'utilisateurs (%) de cartes prépayées par rapport au total des souscripteurs de téléphonie cellulaire au Mexique et dans certains pays d'Amérique latine (2006)



Source : Mariscal, Bonina et Luna. 2006. p. 72.

Beaucoup d'études montrent les avantages de la téléphonie cellulaire par rapport à la téléphonie fixe (Oestman, 2003, 2004 ; Stephans, 2003). D'un côté, comme le montre le tableau 3.12, dans le cas de la téléphonie cellulaire l'ouverture d'un compte est moins coûteuse que dans celui de la téléphonie fixe. De l'autre, la méthode des cartes de prépaiement permet aux consommateurs d'obtenir une ligne téléphonique sans avoir besoin de signer de contrat, donc sans qu'il soit nécessaire d'avoir un bon historique de crédit. Pour ce qui est du fournisseur, les cartes de prépaiement lui permettent d'éviter le risque de communications impayées.

Tableau 3.12 : Coûts comparés des services de téléphonie cellulaire et de téléphonie fixe

	Initial Cost		Monthly Cost/ Calls	
	Fixed Telephone	Mobile Telephone	Fixed Telephone	Mobile Telephone
Argentina	\$150	\$50,0	\$13,65	\$7,95
Brazil	\$27	\$40,0	\$7,90	\$4,50
Chile	\$43	\$67,1	\$11,40	\$8,10
Colombia	\$168	\$49,25	\$3,70	\$4,20
Mexico	\$119	\$46,2	\$16,25	\$6,90
Peru	\$131	\$60,4	\$13,95	\$4,50
Venezuela	\$102	\$54,0	\$11,6	\$6,15
Average	\$105,71	\$52,42	\$11,21	\$6,04

Source : Mariscal, Bonina et Luna, 2006. p. 73

Enfin, le tableau ci-dessous montre le nombre de concessions données par la SCT durant la période 1990-2005. La période d'ouverture à la concurrence des marchés de la téléphonie fixe et de longue distance (1996-2000) a été celle où la SCT a donné le plus grand nombre de concessions. Cependant, en ce qui concerne les services de téléphonie cellulaire, c'est pendant la période de 1990 à 1995 que la SCT a donné le plus de concessions.

Tableau 3.13 : Les concessions mexicaines selon le service et par année (1990-2005)

Tipo de servicios	1990 - 1995	1996 - 2000	2001 - 2005	Total
Servicios telefónicos	26	41	19	86
Local	19	22	6	47
Alámbricos	2	14	4	20
Inalámbrico	17	8	2	27
Larga distancia	7	19	13	39
Paging	78	29	17	124
Trunking	48	1	10	59

Source : Cofetel, 2006

b) Le marché de la téléphonie fixe et de longue distance

Bien que formellement le gouvernement mexicain n'ait pas établi de période d'exclusivité pour le marché de la téléphonie fixe, l'entrée de nouveaux fournisseurs n'a pas été possible jusqu'à la publication des « Reglas de Servicio Local », en 1997. Depuis la publication de ce règlement et jusqu'en 2005, la SCT a octroyé 47 concessions à des nouveaux fournisseurs qui, lentement, se sont taillé une place dans ce marché. Néanmoins, en 2004, la participation de Telmex dans le marché de la téléphonie fixe était encore de 95 %. Comme le montre le tableau 3.14, l'index de Herfindahl-Hirschman

(HHI)²³⁶ montre une diminution depuis l'ouverture du marché mexicain des appels locaux, mais la concentration dans ce marché reste encore très élevée.

Tableau 3.14 : Part de marché des firmes dans le marché de téléphonie fixe mexicain

Participación del Mercado (%)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Telmex	100.0	98.6	99.5	97.9	97.1	96.5	96.0	95.0
Otros	0.0	0.0	0.5	2.1	2.9	3.5	4.0	5.0
Total	100.0	98.6	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Indice de Herfindahl HHI $\Sigma(\% ^2)$	10000	9730	9910	9583	9433	9319	9239	9053

Source : Telecom-CIDE, à partir des bases de données offertes par les firmes

Le marché des appels internationaux a été ouvert à la concurrence au mois de janvier 1997. Sept nouvelles entreprises ont alors pénétré ce marché. La participation des nouvelles firmes dans ce segment des télécommunications mexicaines a été supérieure à celle de la téléphonie fixe en raison des bénéfices que les nouveaux entrants comptaient en retirer. Comme nous le montre le tableau 3.15, de 1999 à 2001, les nouvelles firmes ont obtenu une participation de 30 % du marché. Toutefois, en 2004, la participation de Telmex dans ce marché a été de 76,8 % et celle des deux autres firmes les plus importantes, Alestra et Avantel, a été de 7,5 % et 6,8 %. Dans le tableau 3.15, nous pouvons constater que l'index de HHI a fluctué de 10.000 points en 1996, de 5222,94 en 1999, et de 6010,77 en 2004. Trois grands fournisseurs ont dominé le marché mexicain des appels internationaux : Telmex, qui s'est joint à US Sprint ; Avantel (Banamex et MCI) ; et Alestra (Alfa et AT&T) qui s'est fusionné avec Unicom (Bancomer, GTE et Telefonica, S.A.).

²³⁶ L'index HHI est la méthode la plus commune utilisée par les économistes afin de mesurer la concentration dans un marché.

Tableau 3.15 : Parts de marché des firmes dans le marché mexicain des appels internationaux

Participación del Mercado (%)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alestra	4.9	7.3	9.6	11.0	11.7	8.3	8.3	6.8
Avantel	6.0	13.2	14.8	12.6	11.0	11.2	9.9	7.5
Iusacel	0.6	1.1	1.8	1.7	2.4	1.5	1.0	1.2
Marcotel	0.2	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	1.0	1.2
Micitel	0.0	0.4	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Protel	0.1	0.3	0.5	0.4	0.2	0.2	0.2	0.2
Telmex	85.2	74.9	70.0	70.8	70.1	73.4	73.1	76.8
Telnor	3.0	2.5	2.2	2.2	2.6	2.8	2.6	2.8
Bestel	0.0	0.0	0.2	0.3	0.7	1.3	1.5	0.8
RSL.COM	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Maxcom	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TeleReunión	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.4	1.5	1.2
Axcel	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	1.5
GTM	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Total	100.0	128.2	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Indice de Herfindahl HHI	7328.10	5840.11	5222.94	5301.49	5189.58	5011.58	5519.42	6011.77

Source : Telecom-CIDE, à partir des bases de données offertes par les firmes

c) La concurrence dans le marché mexicain de la téléphonie cellulaire

Le marché mexicain de la téléphonie cellulaire a été ouvert à la concurrence en 1987. À cette époque, le pays a été divisé en neuf régions, et Telcel²³⁷ a reçu une licence pour offrir le service de téléphonie cellulaire dans chacune d'elles. L'unique restriction que le régulateur mexicain lui a imposée, c'est qu'elle ne pouvait pas être l'unique entreprise à l'offrir. C'est ainsi que, conjointement avec Telcel, certaines entreprises ont pénétré le marché mexicain de la téléphonie cellulaire, dont Iusacel (depuis la fin des années 80), Pegaso (actuellement Movistar) et Unefon (en 2000).

La constante innovation technologique a toujours été un facteur déterminant des changements dans les marchés de la téléphonie cellulaire. Néanmoins, dans le marché mexicain, ces changements ont plutôt été effectués à cause des modifications dans la régulation du secteur. Ainsi, certaines décisions prises par la SCT en ce qui concerne la

²³⁷ Nous aimerions rappeler que Telcel est la filiale mexicaine de Telmex, qui gère le marché de la téléphonie cellulaire au Mexique. Pour plus d'informations sur Telcel, nous recommandons la visite de cette page web [En ligne] : <http://www.telcel.com/> consultée le 06-12-06.

régulation du marché de la téléphonie cellulaire ont eu un grand impact sur son évolution. À titre d'exemple, quand la SCT a décidé d'instaurer le modèle du *Caller Party Pays*, le nombre de souscripteurs à la téléphonie cellulaire a doublé ; en effet, entre 2001 et 2004, il a augmenté de 20 % chaque année (Mariscal, Bonina et Luna, 2006).

L'apparition de nouveaux concurrents a été une autre cause qui a favorisé les changements dans la régulation des télécommunications mexicaines. À titre d'exemple, en janvier 2003, la « Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL) » a émis une résolution obligeant les fournisseurs de téléphonie cellulaire à connecter leurs lignes²³⁸ pour favoriser l'échange de messages de texte entre les consommateurs; jusqu'à cette date, le trafic de ces messages était de 3,3 millions par jour. Or, une fois que la résolution de la COFETEL a été émise, ce trafic a augmenté à 38 millions de messages par jour (Mariscal, Bonina et Luna, 2006).

Indubitablement, la présence de nouveaux fournisseurs dans le marché mexicain de la téléphonie cellulaire a accru le dynamisme du secteur. Toutefois, dans un contexte de croissance du nombre de souscripteurs, Telcel a su maintenir une participation élevée dans ce marché. En effet, en 2004, Telcel possédait 77,2 % du marché de la téléphonie cellulaire, et les autres entreprises se disputaient le reste. Dans cette optique, à différence des marchés de la téléphonie fixe et des appels internationaux, dans le marché de la téléphonie cellulaire le HHI a augmenté chaque année en raison de l'augmentation de la participation de Telmex. Voici un tableau qui nous permet d'observer cette tendance :

²³⁸ Comme le dit un communiqué de la COFETEL : « *La Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) resolvió el desacuerdo presentado por Iusacell y Telcel relacionado con la prestación del servicio de mensajes cortos o SMS, por sus siglas en inglés. En la resolución adoptada por la Comisión se establecen los siguientes aspectos: Se ordena la interconexión de las redes a efecto de que los usuarios de ambas empresas puedan completar los mensajes cortos: Cofetel, 2003, disponible en ligne : http://www.cft.gob.mx/cofetel/html/1_cft/bol2003/octubre/com06_octubre.shtml consultée le 02-12-07* »

Tableau 3.16 : Participation des entreprises dans le marché de la téléphonie cellulaire

Participación del Mercado (%)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Telcel	63.7	62.7	67.9	73.1	78.1	78.1	79.8	77.2
TEMs Movistar	11.4	12.9	12.5	9.0	5.6	9.4	11.7	15.1
Iusacell	22.9	22.4	17.0	11.7	9.0	8.3	4.3	3.9
Unefon	0.0	0.0	0.0	1.1	3.8	4.2	4.2	3.8
Pegaso	0.0	0.0	1.4	4.0	3.6	0.0	0.0	0.0
Portatel	1.9	1.9	1.1	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Suma Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Indice de Herfindahl HHI	477.9%	460.1%	388.0%	578.8%	628.3%	627.4%	654.7%	622.7%

Source : Telecom-CIDE à partir des bases de données des entreprises

d) Les barrières à l'entrée érigées par l'État mexicain

Différents facteurs peuvent nous expliquer la structure actuelle du marché des télécommunications mexicain. Toutefois, parmi ceux-ci nous aimerions en souligner deux. D'une part, l'efficacité des stratégies suivies par Telmex. D'autre part, le comportement du gouvernement mexicain quant à la régulation du marché des télécommunications qui, dans certains cas, a créé des barrières à l'entrée de celui-ci (Rivera et Mariscal, 2005).

Cette partie de notre mémoire vise à souligner les principales barrières politico-légales à l'entrée²³⁹ au marché mexicain des télécommunications pour démontrer comment la régulation effectuée par les institutions politiques a favorisé la concentration du pouvoir dans les mains du Grupo Carso. Parmi ces barrières politico-légales nous remarquons : a) l'inaction du régulateur ; b) les processus légaux ; c) les concessions ; d) l'assignation du

²³⁹ Nous sommes d'avis qu'il serait très intéressant d'étudier toutes les barrières économiques au marché des télécommunications mexicain, mais nous avons cru plus opportun d'analyser plutôt les barrières politico-légales, car celles-ci nous permettent d'observer comment, grâce à la régulation du secteur des télécommunications, le gouvernement mexicain a favorisé le Grupo Carso.

spectre ; e) les limites à l'investissement étranger ; f) les problèmes d'interconnexion ; g) les coûts de changement : numérisation et portabilité.

d.a) L'inaction du régulateur

Un des principaux problèmes des télécommunications mexicaines est le rôle joué par la COFETEL dans la régulation du secteur. Au début, la LFT donnait toutes les fonctions de la régulation du marché des télécommunications à la SCT. Toutefois, le gouvernement mexicain a pris la décision de créer la COFETEL²⁴⁰, la première agence « indépendante » chargée de la régulation des télécommunications²⁴¹. La SCT a transféré alors certaines des fonctions de régulation du marché mexicain à la COFETEL. Toutefois, les fonctions que la SCT lui a données ont été minimales. En conséquence, les entreprises du secteur ont présenté des plaintes contre les résolutions de la COFETEL en questionnant les attributions légales de cette organisation comme régulateur du secteur des télécommunications mexicaines. Voici un tableau qui montre la dépendance institutionnelle de la COFETEL par rapport à la SCT :

²⁴⁰ Pour avoir plus d'informations sur la création de la COFETEL, nous recommandons la visite de la page web suivante : [En ligne]: [<http://www.cft.gob.mx/wb2/>] consultée le 03-10-07.

²⁴¹ Une des principales raisons pour lesquelles le gouvernement mexicain a décidé de créer la COFETEL, c'est qu'il voulait montrer son accord à l'introduction de la concurrence dans le marché mexicain des télécommunications (Mariscal, 2002).

Tableau 3.17 : Dépendance institutionnelle de la COFETEL

Fonctions institutionnelles / Organismes	SCT	COFETEL
Création des politiques concernant le marché mexicain des télécommunications	La SCT élabore les politiques du marché mexicain des télécommunications.	La COFETEL applique les politiques désignées par la SCT.
Émission des concessions	La SCT donne les concessions aux entreprises qui veulent pénétrer le marché mexicain des télécommunications.	La COFETEL n'a aucun pouvoir sur les concessions.
Assignation de la numération	La SCT approuve la numération proposée par la COFETEL.	La COFETEL propose la numération.
Droit de veto sur certaines décisions du régulateur	L'exécutif fédéral	La SCT possède le droit de veto sur certaines décisions de la COFETEL.
Assignation du spectre	La SCT est l'institution chargée de réguler le spectre.	La COFETEL ne possède aucun pouvoir dans l'attribution du spectre.
Émission de licences	La SCT donne les licences pour pénétrer le marché mexicain des télécommunications.	La COFETEL donne son opinion quant à la distribution des licences effectuée par la SCT.

Source : *Élaboration personnelle à partir des analyses de Telecom-CIDE.*

Comme nous le montre ce tableau, la COFETEL peut émettre des opinions en ce qui concerne la majorité des aspects cruciaux de la régulation du secteur mexicain des télécommunications (la distribution de nouvelles concessions, l'émission de licences, etc.), mais c'est la SCT qui a la décision finale dans ce domaine. Ainsi, le manque

d'autonomie de la COFETEL (par rapport à la SCT et l'exécutif mexicain) et la limitation de leurs pouvoirs ont fait que la régulation du marché mexicain des télécommunications soit lente et inefficace mais stratégiquement pensé pour défendre les intérêts du capital économique national (dont le Grupo Carso). Or la COFETEL n'a pas l'autorité suffisante pour entreprendre des actions décisives et opportunes en ce qui concerne cette régulation²⁴². En plus, la réforme de la LFT²⁴³ (DOF, 11 Avril 2006) entreprise par le gouvernement mexicain n'améliore pas cette situation. En effet, cette réforme a simplement transféré de la SCT à la COFETEL les attributions en matière de radio et télévision, mais en ce qui concerne celles des télécommunications, la distribution reste la même, donc elle favorise la faiblesse institutionnelle de la COFETEL par rapport à la SCT.

La pleine autonomie d'un organisme régulateur oblige principalement celui-ci à éviter les pressions politiques sur ses directives. Dans son origine, la COFETEL devait s'intégrer par quatre commissionnés (l'un d'eux étant son président). Cependant, le gouvernement n'avait pas établi la période pendant laquelle ces commissionnés devaient rester à la direction de cette agence ainsi que les éventuelles conditions et critères de leur destitution. Par conséquent, certains auteurs (Tovar, 2003 ; Murillo et Pick, 2004) ont fortement critiqué l'indépendance des commissionnés de la COFETEL par rapport à l'exécutif fédéral mexicain qui est l'institution responsable de les assigner à leurs postes. En effet, certains auteurs (Torre, 2000) ont spéculé que l'inaction de la COFETEL pouvait s'expliquer en raison des pressions politiques faites par l'exécutif mexicain sur les commissionnés de la COFETEL quand les objectifs du Plan de développement des télécommunications défini par le gouvernement fédéral étaient différents de ceux indiqués par les dirigeants de cette agence.

Dans cette optique, la réforme de la LFT datant de mars 2006 (DOF, 11 avril 2006) introduit certaines modifications à l'ancienne structure de fonctionnement de la COFETEL, lesquelles semblent apporter des éléments pour diminuer la capacité arbitraire de l'exécutif mexicain d'agir sur le secteur des télécommunications du pays. Cette

²⁴² Comme le disent Murillo et Pick . « *COFETEL, although separate from the SCT, is not completely autonomous because its budget, sanctioning functions, and power to grant licenses to operators have remained under the control of the SCT* » (Murillo et Pick, 2004, p. 13).

²⁴³ Pour avoir une version de la LFT après cette réforme, nous recommandons la visite de la page web suivante : [En ligne]: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/118.pdf> consultée le 01-13-07.

réforme argumente que l'organe planaire de la COFETEL doit s'intégrer par cinq commissionnés (dont un est son président) qui doivent rester à leurs postes pendant une période de huit ans. En plus, cette réforme mentionne aussi que les commissionnés peuvent être licenciés pour des causes évidemment justifiées (mais elle ne mentionne pas ces causes). Donc, l'exécutif fédéral demeure l'institution principale chargée de sélectionner les commissionnés de la COFETEL (et ceci malgré que la dernière réforme de la LFT oblige cette institution à avoir l'accord du Sénat).

d.b) Les processus légaux comme barrières à l'entrée

Les processus légaux peuvent être utilisés comme barrières à l'entrée dans un marché²⁴⁴. Les télécommunications mexicaines se sont développées avec de nombreux litiges. En 2002 seulement, il y a eu 200 mesures de protection contre les décisions de la COFETEL (Tovar, 2005). La résolution de la « Comisión Federal de la Competencia (CFC) » concernant le pouvoir monopolistique de Telmex est un très bon exemple qui nous permet d'observer comment un processus légal peut devenir une barrière à l'entrée dans le marché mexicain des télécommunications²⁴⁵. Au mois de décembre 1997, la CFC a émis une résolution préliminaire dans laquelle elle signalait le pouvoir monopolistique de Telmex dans tous les segments du marché mexicain²⁴⁶. Cette résolution adoptée par la CFC a décidé d'appliquer une régulation plus stricte sur Telmex pour favoriser la concurrence dans les télécommunications mexicaines. Au mois de septembre 2000, la COFETEL a émis une autre résolution, avec l'objectif d'en finir avec le pouvoir monopolistique de Telmex et de lui imposer certaines obligations en matière de tarifs, de qualité des services et d'information à rendre aux autorités gouvernementales mexicaines²⁴⁷. Toutefois, Telmex a demandé et obtenu une mesure de protection contre la

²⁴⁴ Comme le disent Murillo et Pick : « *Even in the fairest of legal systems, lawsuits can be used as a tool to delay action that can negatively affect a company's interests. Legal plays refers to the use of lawsuits as a mechanism to create delays in actions that negatively affect a target firm* » (Murillo et Pick, 2000, p. 10).

²⁴⁵ Pour plus d'informations sur cette résolution, nous recommandons la lecture de cette page web [http://www.cfc.eob.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=1853&Itemid=183], consultée le 03/11/07.

²⁴⁶ Comme le dit la résolution de la CFC : « *Telmex es un agente económico con poder substancial en los mercados relevantes de : telefonía local, acceso a larga distancia nacional, transporte interurbano y larga distancia internacional* » (CFC, 1997, dossier AD-41-97).

²⁴⁷ La CFC essayait de faire pression sur Telmex afin que celle-ci adopte des mesures qui favorisaient la concurrence dans le marché des télécommunications mexicaines.

résolution de la CFC, par conséquent celle de la COFETEL a été invalidée par le fait même²⁴⁸.

Par la suite, au mois de mai 2001, la CFC a de nouveau intenté un procès contre Telmex mais celle-ci a utilisé un recours d'interposition que la CFC n'a pas pris en considération. Telmex a alors intenté un autre procès qui lui a permis d'obtenir (en avril 2004) une nouvelle mesure de protection qui a obligé la CFC à émettre une nouvelle résolution. Dix ans ont passé depuis la première déclaration du pouvoir monopolistique de la CFC en 1997, et la décision finale des tribunaux mexicains à ce sujet n'a pas encore été rendue. Voilà un exemple de la façon dont le jeu légal peut être une barrière à l'entrée au marché mexicain des télécommunications.

d.c) Les concessions

Les concessions ont été un instrument fondamental de la libéralisation du marché mexicain des télécommunications. Au Mexique, l'obligation d'obtenir une licence pour offrir les services de télécommunications date de la LFT²⁴⁹ et de l'article 28 de la Constitution mexicaine²⁵⁰. La rétention ou le retard dans la distribution des concessions a été l'une des barrières à l'entrée les plus importantes de ce marché. La SCT a utilisé la distribution des concessions pour retarder l'entrée des nouvelles entreprises ; quand les nouveaux fournisseurs voulaient obtenir une licence pour pénétrer le marché mexicain des télécommunications, la SCT retardait la distribution de nouvelles concessions.

En ce qui concerne les concessions, la LFT allègue que la SCT a 120 jours pour évaluer si elle donne ou refuse une nouvelle concession à l'entreprise qui la sollicite²⁵¹. Au cours de

²⁴⁸ Cela nous permet aussi d'observer la faiblesse institutionnelle de la COFETEL face à d'autres institutions politiques mexicaines comme la CFC.

²⁴⁹ Selon l'article 31 de la LFT : « *Se requiere permiso de la Secretaría para: I. Establecer y operar o explotar una comercializadora de servicios de telecomunicaciones sin tener el carácter de red pública, y II. Instalar, operar o explotar estaciones terrenas transmisoras.* »

²⁵⁰ Comme le dit l'article 28 de la Constitution mexicaine : « *El Estado, sujetándose a las leyes, podrá en casos de interés general, concesionar la prestación de servicios públicos o la explotación, uso y aprovechamiento de bienes de dominio de la Federación.* »

²⁵¹ Comme le dit l'article 25 de la LFT : « *La Secretaría analizará y evaluará la documentación correspondiente a la solicitud a que se refiere el artículo anterior en un plazo no mayor de 120 días naturales [...] Una vez cumplidos, a satisfacción, los requisitos a que se refiere el artículo anterior, la Secretaría otorgará la concesión.* »

ces 120 jours, la COFETEL est obligée de se prononcer sur l'attribution de cette nouvelle concession. Le problème est donc que le comportement de la SCT et de la COFETEL dans l'attribution des concessions représente une grave barrière à l'entrée au marché mexicain des télécommunications. Dans cette optique, la « Auditoria Superior de la Federación (ASF) » a interrogé la SCT concernant les retards dans l'attribution de la concession des télécommunications, mais cette institution a répondu que : « *El plazo de 120 días naturales estipulado en el artículo 25 de la LFT, corresponde al análisis y evaluación de las solicitudes de concesión de red pública de telecomunicaciones, y de ninguna manera a su resolución* » (ASF, 2003, p. 247).

Les rapports des enquêtes de la ASF (2002, 2003, 2004) montrent aussi le retard de la COFETEL à émettre un avis sur l'attribution de nouvelles concessions. À titre d'exemple, en 2002, l'ASF a déclaré que la COFETEL avait eu un retard de 1986 jours dans ce dossier. De plus, en 2003, elle a affirmé :

« *La SCT²⁵² no se ajustó a los plazos establecidos de concesiones y permisos, respectivamente; asimismo, la COFETEL rebasó los plazos establecidos para la emisión de los dictámenes, sin que la SCT tenga implementados los mecanismos de control sobre el seguimiento de los trámites de solicitudes de concesiones y permisos* » (ASF, 2003, p. 101).

d.d) L'assignation du spectre et la flexibilité dans son usage

Une autre barrière à l'entrée sur le marché mexicain des télécommunications a été l'attribution du spectre et la flexibilité dans son usage. Un des principaux problèmes a été la longueur de temps depuis la première attribution du spectre effectuée par le gouvernement mexicain (en 1995) jusqu'à la deuxième (en 2005)²⁵³. Bien que dans les pays de l'OCDE l'attribution du spectre ait été utilisée comme instrument essentiel pour augmenter la concurrence dans les secteurs des télécommunications, au Mexique elle a

²⁵² Selon la ASF autant la SCT que la COFETEL ont dépassé les dates limites qu'elles avaient pour présenter leurs dictamens concernant la provision de nouvelles concessions des télécommunications.

²⁵³ Dans d'autres pays comme le Chili, l'Angleterre ou les États-Unis, les attributions de spectre ont lieu tous les deux ou trois ans.

été utilisée comme barrière à l'entrée interdisant le développement de ce marché²⁵⁴. En effet, grâce au système d'attribution du spectre, le gouvernement mexicain a fait de celui-ci une ressource rare, et l'article 14 de la LFT établit qu'il a donc le droit de recevoir une contrepartie économique pour les concessions qu'il distribue²⁵⁵.

En moyenne, les pays d'Amérique latine ont assigné 100Mhz aux fournisseurs de téléphonie cellulaire et 250 Mhz à ceux de l'UE. Au Mexique, l'attribution du spectre a été inférieure à celle des autres pays. Ainsi, avec des réseaux de bandes de fréquence de 850Mhz et 1900Mhz, la quantité du spectre attribuée aux entreprises ayant un très grand nombre de clients a été de 55Mhz pour Telcel et de 50Mhz pour Movistar. Voilà un tableau qui résume l'attribution du spectre aux principaux fournisseurs de la téléphonie cellulaire mexicaine :

Tableau 3.18 : Distribution du spectre mexicain (2005)

Firmes	Bande de fréquence	Quantité de spectre	Régions
Telcel	850 MHz	25 MHz / région	Région I - IX
	1900 MHz	28.4 MHz / région	Région I - IX
Telefónica	850 MHz	20 MHz / région	Région I - IV
	1900 MHz	30 MHz / région	Région I - IX
Iusacell	850 MHz	20 MHz / région	Région V - IX
	1900 MHz	10 MHz / région	Région I - IX
Unefón	1900 MHz	21.6 MHz / région	Région I - IX

Source : Création personnelle à partir des données d'América Mobil (2005).

²⁵⁴ Comme le dit Heimler : « *Los resultados del mercado parecen mas favorables para los consumidores en aquellos países con al menos cuatro proveedores en una área de mercado que son dueños de sus propias instalaciones y ofrecen servicios de telefonía móvil* » (Heimler, 2005, cité dans CFC, [En ligne : http://www.cfc.gob.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=100&Itemid=204] consultée le 03-24-07.

²⁵⁵ Comme le dit l'article 14 de la LFT : « *Las concesiones sobre bandas de frecuencias del espectro para usos determinados se otorgarán mediante licitación pública. El Gobierno Federal tendrá derecho a recibir una contraprestación económica por el otorgamiento de la concesión correspondiente.* »

Les conditions des concessions sont un autre des aspects qui limitent l'usage efficace du spectre. Dans cette optique, au Mexique l'usage du spectre est limité à une activité spécifique même si l'entreprise peut l'utiliser pour d'autres services²⁵⁶. Hazlett y Muñoz (2004) ont démontré qu'il serait possible d'obtenir d'importants bénéfices économiques et sociaux en permettant un usage plus libéral du spectre mexicain²⁵⁷. Selon ces auteurs, une augmentation de l'usage du spectre allant jusqu'à 158 MHz pourrait générer des bénéfices de 1.786 million de dollars pour les consommateurs mexicains.

d.e) Interconnexion

Les coûts très élevés requis pour la création d'un réseau de télécommunications représentent une barrière à l'entrée dans ces marchés. Toutefois, ce type de barrière à l'entrée peut être réduit avec une régulation du secteur des télécommunications capable de garantir une interconnexion efficiente des lignes des nouveaux entrants avec celles de la compagnie dominante.

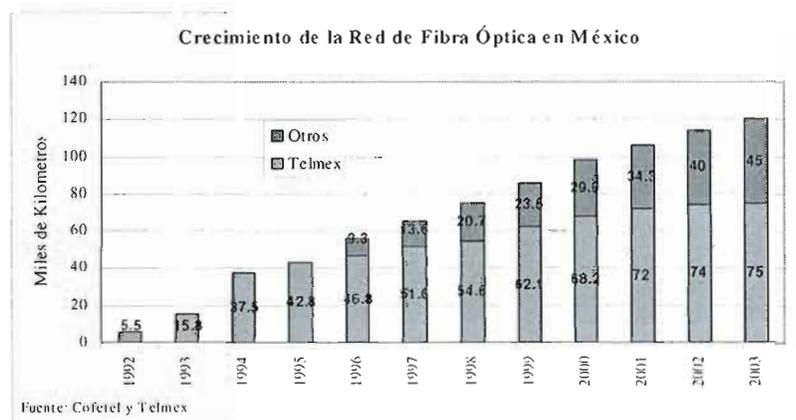
Au Mexique, Telmex a pratiquement construit tout le réseau de fibre optique du pays, ce qui lui a permis de contrôler l'entrée d'autres entreprises dans le marché mexicain des télécommunications. Comme le montre le tableau ci-dessous, durant les douze dernières années Telmex a construit 82 000 kilomètres de fibre optique, et les autres entreprises du secteur 50 000 km. Or l'avantage que Telmex a remporté sur les autres entreprises a poussé la SCT à l'obliger à garantir l'accès des autres entreprises à son réseau de télécommunications.²⁵⁸

²⁵⁶ Un bon exemple de cette situation est l'expérience de l'entreprise Nextel qui a dû acheter un spectre à d'autres entreprises du marché mexicain des télécommunications à un prix plus élevé que celles-ci l'avaient acheté au gouvernement. Pour en savoir plus sur le problème rencontré par Nextel, nous recommandons la lecture de la nouvelle suivante .

[En ligne]: [http://www.mundo-contact.com/enlinea_detalle.php?recordID=3222] consultée le 03-28-07.

²⁵⁷ Comme le disent Hazlett et Muñoz : « *In general, actions rules intended to increase license rent extractions by restricting spectrum access are not welfare-enhancing. Restricting or delay the use of spectrum inputs is a relatively expensive way to rise public funds* » (Hazlett et Muñoz, 2004, p. 5).

²⁵⁸ Selon la LFT Telmex a l'obligation de garantir aux autres concurrents l'accès à son réseau de télécommunications.

Tableau 3.19 : Croissance de la fibre optique au Mexique (1992-2003)

Source : Telecom-CIDE à partir des bases de données de la COFETEL et de Telmex.

La LFT assigne aux fournisseurs la fonction de fixer les coûts d'interconnexion²⁵⁹. Ce système serait très raisonnable et efficace dans un marché des télécommunications où les fournisseurs ont la même taille, mais il ne l'est pas quand, dans les processus de négociation, il y a des entreprises de différentes tailles et dont les intérêts sont aussi différents (comme c'est le cas au Mexique). Ainsi, la période de négociation entre les nouveaux entrants et l'entreprise dominante (dans le cas mexicain Telmex/Telcel) peut devenir une barrière à l'entrée, car les firmes désireuses de pénétrer le marché mexicain doivent faire face à des frais fixes sans obtenir quelque rendement que ce soit. Or, le retard dans le début des opérations des nouvelles firmes augmente leurs coûts, ce qui a un impact sur leur capacité de concurrence.

L'expérience mexicaine montre que les disputes liées aux accords d'interconnexion (spécialement en ce qui concerne la fixation des tarifs) ont fait surgir doutes concernant la transparence et l'impartialité du régulateur mexicain, ce qui a entraîné de longs litiges

²⁵⁹ Comme le dit l'article 42 de la LFT : « Los concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones deberán interconectar sus redes, y a tal efecto suscribirán un convenio en un plazo no mayor de 60 días naturales contados a partir de que alguno de ellos lo solicite. Transcurrido dicho plazo sin que las partes hayan celebrado el convenio, o antes si así lo solicitan ambas partes, la Secretaría, dentro de los 60 días naturales siguientes, resolverá sobre las condiciones que no hayan podido convenirse. »

dans les tribunaux du pays²⁶⁰. Parmi ces batailles juridiques, nous aimerions souligner celles qui concernent les tarifs d'interconnexion des appels internationaux (voire partie 3.b de ce mémoire), des entreprises de téléphonie cellulaire, et le cas de Nextel.

En ce qui concerne les entreprises de téléphonie cellulaire, elles ont, au mois de janvier 2005, établi un tarif d'interconnexion de 14 cents la minute que Telmex doit payer pour acheminer ses appels dans les réseaux cellulaires. Toutefois, les autres entreprises du marché de la téléphonie fixe n'ont pas accepté cet accord, car elles trouvaient les coûts d'interconnexion trop élevés. La COFETEL a alors créé un modèle pour fixer les tarifs d'interconnexion entre les entreprises de téléphonie fixe et cellulaire, mais il n'a pas donné de bons résultats.

Un autre exemple de ces problèmes d'interconnexion a été le cas de Nextel : le 12 janvier 2006, la COFETEL a autorisé l'échange de messages de texte entre celle-ci et les entreprises de téléphonie cellulaire Telcel, Movistar et Unefon²⁶¹. Malgré cela, parmi toutes ces entreprises, la seule qui ait signé un accord d'interconnexion avec Nextel a été Movistar. Le fait qu'elle n'est pas une firme de téléphonie cellulaire et ne possède donc pas de concession comme telle était le principal argument exprimé par les autres entreprises pour refuser l'interconnexion de leurs lignes avec celles de Nextel.

Les accords d'interconnexion se sont donc avérés être une barrière à l'entrée sur le marché mexicain des télécommunications. Ainsi, comme on peut le constater dans le tableau ci-dessous, bien que les tarifs d'interconnexion aient baissé, au Mexique leur régulation reste encore nécessaire, car les entreprises du secteur ne sont pas capables de se mettre d'accord d'éviter l'intervention des tribunaux.

²⁶⁰ En effet, Ramiro Tovar (2003) dit que « *Dado el deficiente diseño regulatorio y las restricciones institucionales a que se sujetan la autoridad reguladora y la autoridad en política de competencia, las acciones regulatorias y las sanciones que pudieran pensarse que afectarían el nivel relativo de rentas económicas de Telmex, no tuvieron efecto alguno en su conducta y, por tanto, en sus rentas económicas y esperadas.* »

²⁶¹ Pour avoir plus d'informations sur l'opinion de la COFETEL en ce qui concerne ce sujet, nous recommandons la lecture de son communiqué de presse : [En ligne : http://www.cft.gob.mx/wb2/COFETEL/COFE_Comunicado_022006] consultée le 04-01-07.

Tableau 3.20 : Résumé des tarifs mexicains d'interconnexion (1997-2005)

Services	1997 - 1998	1999 - 2000	2001	2002	2003	2004	2005
Longue distance	0.057	0.0261	0.0125	0.00975	0.00975	0.00975	0.00975
Local	NA	0.0261	0.0125	0.00975	0.00975	0.00975	0.00975
Cellulaire-fixe	0.031	0.026	0.030	0.032	0.00975	0.00975	0.00975
Fixe-cellulaire	0.19	0.18	0.18	0.18	0.17	0.14	0.14

Source : Telecom-CIDE à partir des bases de données de la COFETEL et de Telmex.

L'expérience d'autres pays comme l'Inde, la Malaisie ou le Danemark montre que l'usage de mécanismes comme l'Offre basique d'interconnexion²⁶² donne des résultats plus efficaces que celui de laisser aux fournisseurs (de taille très différente) trouver un accord (comme dans le cas mexicain).

d.f) Limites à l'investissement étranger

La LFT insiste sur le fait que les concessions des télécommunications mexicaines peuvent seulement être acquises par des personnes physiques ou morales de nationalité mexicaine²⁶³. Plus spécifiquement, l'article 38 de la LFT mentionne que le changement de nationalité peut causer la révocation d'une concession²⁶⁴. En plus, la LFT impose aussi une limite de 49 % aux investissements étrangers²⁶⁵ dans tous les marchés des télécommunications mexicaines, sauf celui de la téléphonie cellulaire²⁶⁶.

²⁶² Pour plus d'informations sur le modèle de l'Offre basique d'interconnexion, nous recommandons la lecture de cette page web : http://www.eppm.com/epmcom/elementos_comunes/archivos_adicionales/OBI_EEPPM.pdf consultée le 02-22-07.

²⁶³ Comme le dit l'article 12 de la LFT : « *Las concesiones a que se refiere esta Ley sólo se otorgarán a personas físicas o morales de nacionalidad mexicana.* »

²⁶⁴ Selon l'article 38 de la LFT : « *Las concesiones y permisos se podrán revocar por cualquiera de las causas siguientes [...]: VI.- Cambio de Nacionalidad.* »

²⁶⁵ Selon l'article 12 de la LFT : « *La participación de la inversión extranjera, en ningún caso podrá exceder del 49 por ciento, excepto en tratándose del servicio de telefonía celular. En este caso, se requerirá*

d.g) Coûts de changement : la numérotation et la portabilité

La numérotation est devenue une ressource rare en raison de l'entrée de nouveaux fournisseurs et des décisions prises par la COFETEL. Cela pousse les régulateurs mexicains à faire une administration efficace, transparente et non discriminatoire de la numérotation, car celle-ci a d'importantes implications sur les décisions des consommateurs. En effet, la numérotation peut entraver l'entrée d'une entreprise dans un marché de télécommunications, si elle n'est bien gérée par les régulateurs.

Les régulateurs ont défini certains instruments pour diminuer l'effet négatif de la numérotation²⁶⁷. Parmi ceux-ci, nous pouvons remarquer la présélection des fournisseurs et la portabilité numérique. Au Mexique, bien que ces instruments soient régis par la LFT²⁶⁸, les entreprises ne les ont pas mis en pratique. Toutefois, selon le document « Posición de las Empresas Frente a temas relevantes en materias de telecomunicaciones » présenté conjointement par Alestra, Avantel et Axtel (2004) :

« La portabilidad²⁶⁹ es una herramienta fundamental para fomentar la competencia local pues promueve que los usuarios puedan beneficiarse en diversidad, calidad y precio. Además su efectividad depende de la interoperatividad de redes y del adecuado intercambio de información de los clientes, así como que la solución sea neutral para efectos de competencia. Por lo anterior, se deben aplicar mecanismos de recuperación de los costos asociados, de forma tal que no se obstruya el proceso de competencia, ni se inhíba a la demanda » (Alestra, Avantel et Axtel, 2004, cité dans Tovar, 2003, p. 42).

resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor.»

²⁶⁶ Toutefois, pour obtenir une concession de téléphonie cellulaire les entreprises étrangères doivent obtenir une permission de la « Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras ».

²⁶⁷ Au Mexique, la COFETEL s'est aussi prononcée en faveur de la portabilité numérique. Pour en savoir plus, nous recommandons, la lecture du communiqué de presse de la COFETEL portant sur ce sujet : [En ligne]: www.cft.gob.mx/cofetel/html/1_cft/bol2006/COMUNICADO30-2006.pdf consulté le 03-28-07.

²⁶⁸ Selon l'article 44 de la LFT: « Los concesionarios de redes públicas deberán: [...] Permitir la portabilidad de números cuando, a juicio de la Secretaría, esto sea técnica y económicamente factible. »

²⁶⁹ Avantel, Alestra et Axtel présentent les avantages de la numérotation pour les consommateurs mexicains. En résumé, ces entreprises argumentent que la numérotation est un excellent outil pour augmenter la concurrence dans les télécommunications.

En résumé, dans cette partie de notre mémoire, nous avons pu montrer comment le comportement néo-mercantiliste adopté par le gouvernement mexicain dans le processus de libéralisation des télécommunications du pays visait à établir des barrières à l'entrée sur le marché mexicain qui favorisaient les intérêts économiques de Telmex. Or, nous avons corroboré que le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines n'a pas été le résultat de la « main invisible » du marché mais plutôt du rôle qu'a joué l'entente que le gouvernement mexicain a établi avec le Grupo Carso.

5. Le processus d'internationalisation de Telmex

Tout d'abord, nous voudrions mentionner que Telmex est resté sur le marché national jusqu'en 1997 en raison du retard du système mexicain des télécommunications et des coûts élevés que la firme devait assumer pour son expansion²⁷⁰. Toutefois, à partir l'année 1997, Telmex a suivi un processus d'internationalisation vers les marchés d'Amérique latine qui lui a permis de devenir l'un des principaux acteurs des marchés des télécommunications de la région (Mariscal, 2002).

a) Les déterminants du processus d'internationalisation de Telmex

Parmi les facteurs qui nous permettent de comprendre le processus d'internationalisation de Telmex, nous aimerions en souligner trois :

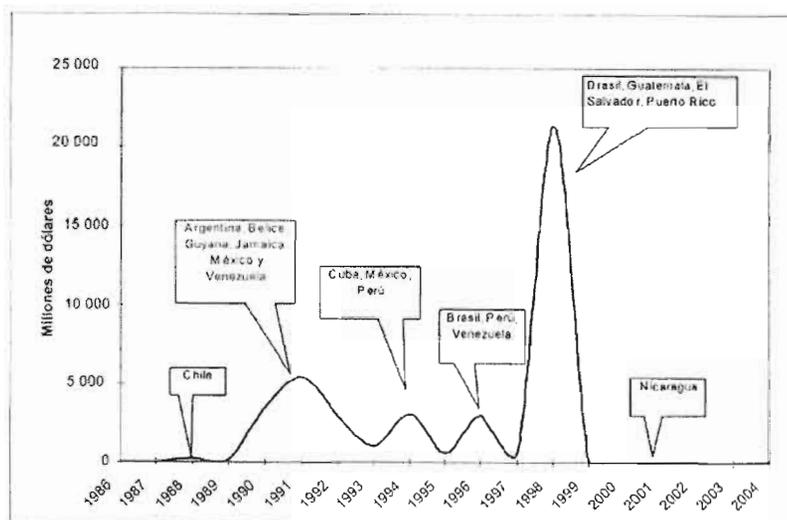
- Premièrement, le comportement néo-mercantiliste adopté par le gouvernement mexicain dans le processus de dérégulation du marché mexicain des télécommunications a favorisé les intérêts économiques de Telmex. Cela a permis à cette firme d'obtenir, sur le marché mexicain, d'importants bénéfices qui ont

²⁷⁰ Comme le disent Mariscal et Rivera, 2005 : « *La internacionalización de Telmex comienza hasta la segunda mitad de la década del noventa. Ello refleja varios fenómenos. El fuerte atraso de la telefonía mexicana exigía un gran esfuerzo por parte de la empresa. La exigencias del título de concesión eran fuertes y requerían altos montos de inversión* » (Mariscal et Rivera, 2005, p. 40).

facilité son processus d'internationalisation vers d'autres marchés de l'Amérique latine²⁷¹.

- En deuxième lieu, à partir des années 90, les pays d'Amérique latine ont adopté le modèle économique néolibéral qui recommandait un réaménagement du rôle du secteur public face au privé. Dans cette optique, les gouvernements de la région ont privatisé leur secteur des télécommunications, ce qui, dans certaines occasions, a permis à Telmex de s'internationaliser dans la région. En effet, à la fin des années 90, les deux tiers des pays de la région avaient déjà privatisé leurs monopoles d'État dans le secteur des télécommunications²⁷². Voici un tableau qui montre les recettes dans les principaux pays d'Amérique latine.

Graphique 3.1 : Les recettes fiscales obtenues par les pays d'Amérique latine relativement à la vente des monopoles d'État dans le domaine des télécommunications (1986-2004)



Source : Rozas, 2005, p. 19.

²⁷¹ En effet, c'est la thèse que nous défendons dans ce mémoire, donc nous sommes d'avis que l'entente établie entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain a joué un rôle clé dans l'évolution des télécommunications en Amérique latine.

²⁷² Comme le dit Rozas : « En comparación con otras regiones, la privatización de las empresas públicas de telecomunicaciones en América latina ha sido especialmente intensa. A fines de la década de 1990 más de dos tercios de los países de la región latinoamericana ya habían privatizado parcial o totalmente sus compañías de telecomunicaciones mientras que en otras regiones tales como África y los países árabes estos porcentajes descendían al 28% y 33% respectivamente. De este modo, no puede sorprender que un 25% de las compañías que se habían privatizado en el mundo hasta fines del año 2000, correspondiera a empresas latinoamericanas » (Rozas, 2005, p. 15).

- Enfin, durant les premières années du nouveau millénaire, la majorité des entreprises de télécommunications d'Amérique latine ont souffert de graves problèmes financiers associés à leurs dettes excessives et au ralentissement de l'industrie dans la région. Ces difficultés ont engendré une importante restructuration du secteur des télécommunications de la région, qui a obligé à certains fournisseurs internationaux à quitter les marchés des télécommunications d'Amérique latine. Par conséquent, British Telecom a vendu ses actions de Bla Telecom, Tele Centro Oeste et Norte Brasil Telecom ; France Telecom a vendu sa participation de Telecom Argentina et MCI Communications a vendu ses actions d'Embratel Brésil. Telmex a donc su profiter de ce retrait des fournisseurs internationaux pour s'étendre vers les marchés d'Amérique latine (Mariscal, 2002).

b) Le processus d'internationalisation de Telmex

Les quinze dernières années, Telmex est devenue l'une des principales firmes de télécommunications d'Amérique latine (Rozas, 2005 ; Mariscal et Rivera, 2005). Actuellement, elle a toujours d'importantes participations dans les marchés de l'Argentine, du Brésil, du Chili, du Mexique, du Nicaragua et de Colombie.

Une des premières transactions de Telmex dans son processus d'internationalisation a été l'achat de 51 %²⁷³ des actions de la société colombienne Sociedad Colombiana de Telefonía Celular que la firme Bell Canada avait acquises. En effet, l'Amérique Centrale a toujours été un des marchés subrégionaux les plus intéressants pour le Grupo Carso dans sa politique d'internationalisation vers l'Amérique latine. L'expansion vers cette partie de l'Amérique latine a continué en 2000-2001 avec une opération très controversée qui a permis à Telmex d'obtenir le contrôle de Telgua. S.A, une entreprise de

²⁷³ Les données sur les actions acquises par le Grupo Carso proviennent de l'étude réalisée en 2005 par Patricio Rozas « Balbotín Privatización, restructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector de las telecomunicaciones », *Revue de la Cepal*, División de Recursos Naturales e Infraestructuras.

télécommunications du Guatemala²⁷⁴. En outre, au début de l'année 2003, le Grupo Carso a acquis de France Telecom, pour la somme de 417 millions de dollars, le contrôle de la majorité des actions de la firme de télécommunications El Salvador.

À la fin de l'année 2003, le Grupo Carso a payé 49,6 millions de dollars pour obtenir 49 % des actions de l'entreprise de télécommunications de Nicaragua Enitel. Ensuite, pendant l'année 2004, le Grupo Carso a payé 180 millions de dollars pour 50 % des actions restantes d'Enitel au consortium qu'avaient formé Telia SwelTel et la firme ENCE du Honduras.

Le processus d'internationalisation du Grupo Carso Telecom a été particulièrement important en 2004 en raison des difficultés financières qu'ont connu les fournisseurs de téléphonie de la région. Durant cette époque, Telmex a acquis les actions d'ATT en Amérique latine, ce qui lui a permis de pénétrer dans les marchés d'Amérique du Sud (Chili, Argentine et Brésil) tout en consolidant sa stratégie d'internationalisation²⁷⁵. Cependant, l'opération la plus importante de Telmex au début de ce nouveau millénaire est celle qu'elle a réalisée en 2004 lorsqu'elle a acheté les actions de l'entreprise de Brésil Embratel de la firme américaine MCI. En plus, le Grupo Carso Telecom a aussi acquis les filiales de BellSouth au Brésil²⁷⁶.

En résumé, comme le montre le tableau ci-dessus, le Grupo Carso Telecom (dont Telmex, Telcel et América Móvil) est devenu un des principaux acteurs des télécommunications latino-américaines.

²⁷⁴ Pour avoir plus d'informations sur cette controverse, nous recommandons la lecture de l'article rédigé par Patricio Rozas en 2005 : « Privatización, restructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector de las telecomunicaciones », *Revista de la Cepal*. División de Recursos Naturales e Infraestructuras, pp. 51-54.

²⁷⁵ Comme le dit Rozas : « La compra de los activos de ATT Latinoamérica le permitió a Telmex ingresar a los mercados más importantes de América del Sur, lo que constituyó un paso clave en la consolidación de su estrategia de internacionalización en los países de la región y convertirse en un operador con cobertura continental, regional y local » (Rozas, 2005, p. 77).

²⁷⁶ Selon Rozas : « Sin duda, Brasil es el país sudamericano que ha atraído con más fuerza a las empresas del Grupo Carso, capturando una porción importante de los 1.750 millones de dólares que éste invirtió en América latina durante el año 2004 » (Rozas, 2005, p. 77-78).

Tableau 3.21 : La présence du Grupo Carso Telecom dans les marchés de la téléphonie fixe et cellulaire d'Amérique latine (premier trimestre 2006)

Segment du marché Pays	Téléphonie fixe	Téléphonie cellulaire
Argentine	-----	32%
El Salvador	87%	41%
Guatemala	94%	47%
Pérou	-----	36%
Chili	-----	17%
Colombie	-----	63%
Uruguay	-----	17%
Nicaragua	100%	68%
Mexique	95%	77%

----- : Le Grupo Carso n'avait pas de présence dans ces pays comme fournisseur de téléphonie fixe.

Source : Création personnelle à partir des données offertes par les entreprises.

6. Analyse et conclusion : Impact de la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain sur les marchés mexicain et latino-américain des télécommunications.

Dans ce troisième chapitre, nous avons montré l'impact de l'entente établie entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain sur le marché mexicain des télécommunications et ceux d'Amérique latine.

Nous avons d'abord analysé le comportement néo-mercantiliste adopté par l'État mexicain comme étant une réponse aux changements du régime international des télécommunications. Or, ce comportement visait à protéger les intérêts de Telmex face aux possibles concurrents internationaux désirant pénétrer le marché mexicain des télécommunications.

L'étude de l'histoire du Grupo Carso (parmi celles des conglomérats économiques mexicains) nous a permis de corroborer l'interrelation entre l'évolution de ce groupe et les politiques économiques adoptées par les gouvernements mexicains. En effet, les nécessités politiques des gouvernements mexicains qui ont dû s'appuyer sur les conglomérats économiques du pays pour développer leurs politiques ont favorisé la croissance du Grupo Carso.

En ce qui concerne le marché mexicain des télécommunications, d'un côté, nous avons analysé le comportement *first-mover* adopté par Telmex, de l'autre, les barrières à l'entrée érigées par le gouvernement mexicain dans ce secteur. Or, ces deux facteurs ont permis une concentration du pouvoir du marché mexicain des télécommunications dans les mains de Telmex, pouvoir que cette firme a utilisé pour financer son internationalisation vers d'autres marchés d'Amérique latine.

En résumé, conformément à la deuxième sous-hypothèse de ce mémoire, nous pouvons vérifier que, durant le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines, la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain a favorisé la concentration du pouvoir du marché des télécommunications mexicaines dans les mains de Telmex et son internationalisation vers d'autres marchés d'Amérique latine.

CONCLUSION

Tout au long de ce mémoire, nous avons adopté l'approche néo-pluraliste dans l'analyse des télécommunications mexicaines. Cette approche nous a permis d'étudier leur évolution et de centrer notre analyse sur les liens établis entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain ainsi que sur l'impact de la relation entre ces deux agents sur l'évolution des télécommunications mexicaines.

L'objectif principal de cette recherche était de montrer que l'entente entre le secteur privé mexicain et le gouvernement du pays a été le facteur déterminant du processus de libéralisation des télécommunications mexicaines (1989-2006). Deux conclusions principales ressortent de notre analyse : 1) dans le contexte de la nouvelle économie de la connaissance fondée sur les NTIC, l'État mexicain et le secteur privé ont réorienté leur comportement dans les télécommunications en fonction de la défense des intérêts mexicains à l'échelle nationale, régionale et internationale ; et 2) l'alliance entre le gouvernement mexicain et le Grupo Carso a engendré une concentration du pouvoir de celui-ci sur le marché mexicain des télécommunications et ceux d'Amérique latine.

En réalité, nous avons montré que les processus de privatisation et de libéralisation des télécommunications mexicaines ont été une conséquence non seulement de l'évolution des NTIC ou des transformations du régime international des télécommunications, mais aussi des changements institutionnels, économiques, politiques et sociaux que le Mexique a connus. De plus, notre analyse des relations que les politiciens mexicains ont entretenues avec le secteur privé et les groupes du pays qui possédaient du capital social et culturel nous a permis de corroborer que celles-ci ont toujours joué un rôle crucial dans les transformations des télécommunications mexicaines.

Néanmoins, dans ce mémoire, nous avons été confrontés à certaines difficultés : malgré notre séjour au centre Telecom-CIDE et le contact que nous avons établi avec des spécialistes (du domaine public et privé) des télécommunications mexicaines et latino-américaines, nous reconnaissons qu'il a toujours été difficile d'obtenir des informations. C'est pourquoi nous voudrions mentionner que la validité de l'approche néo-pluraliste ne dépend pas seulement de la capacité d'étudier les facteurs de macro et micro analyse des télécommunications, mais aussi de l'accent qu'elle met sur les relations entre les

différents agents des processus de transformation de ce secteur. Or les informations concernant les relations entre les agents mexicains dans la libéralisation des télécommunications du pays ont été très difficiles à obtenir. Par conséquent, il serait nécessaire de réaliser des études de terrain plus approfondies afin d'obtenir de meilleures informations pour de futures recherches sur les télécommunications mexicaines et latino-américaines.

Ce mémoire souligne les principaux facteurs de l'évolution des télécommunications mexicaines qui permettent d'expliquer la structure actuelle du marché de ce secteur. Notre texte analyse son évolution différemment des théories matérialistes dominantes dans l'étude des télécommunications. Cela nous permet de repenser l'actuel fonctionnement du régime international des télécommunications et d'ouvrir de nouvelles dimensions d'analyse des télécommunications mexicaines et latino-américaines.

Dans le cadre de la nouvelle économie néolibérale, bénéficiant des intérêts d'une nouvelle élite mexicaine qui ambitionnait de contrôler les ressources stratégiques du pays afin de moderniser les télécommunications, le gouvernement mexicain a impulsé un processus de réforme des télécommunications qui visait d'un côté à garantir l'entrée du Mexique dans la nouvelle économie de l'information, de l'autre à favoriser les intérêts du capital national (dont le Grupo Carso).

L'analyse de l'histoire des télécommunications mexicaines montre que les relations entre le secteur privé et le gouvernement mexicains ont été un facteur déterminant de l'évolution de ce secteur. Ainsi, le rapport de force entre l'État mexicain et le secteur privé du pays a toujours déterminé les transformations des télécommunications mexicaines, ce qui nous permet d'interpréter les changements vécus à partir de l'année 1989 comme une rupture avec le contrôle public des télécommunications mais en continuité avec l'évolution historique de ce domaine. En outre, cette analyse historique souligne l'impact des idéologies politiques adoptées par le gouvernement mexicain sur les télécommunications du pays ainsi que la dépendance financière et technologique de l'industrie des télécommunications mexicaines par rapport à celle des États-Unis et d'autres pays développés.

L'étude de la privatisation de Telmex montre la construction de l'alliance entre le secteur privé mexicain et son gouvernement. Le rôle joué par l'idéologie néolibérale dans cette nouvelle entente a été déterminant. En effet, cette idéologie a été le ciment de l'accord conclu entre le gouvernement mexicain et le secteur privé. L'impact de la doctrine néolibérale sur les télécommunications mexicaines a été double. Premièrement, au niveau national, elle a légitimé le processus de privatisation impulsé par l'État mexicain et permis au secteur privé du pays de s'enrichir avec le nouveau modèle de société présenté par les élites technocrates mexicaines. Deuxièmement, au niveau international, la doctrine néolibérale a favorisé l'ouverture économique du Mexique. Pour ce faire, l'entrée du Mexique au GATT et le processus de négociation de l'ALENA ont, dans le cadre des nouvelles exigences d'ouverture économique imposées par les États-Unis, le Canada et les membre de l'OMC en 1997, favorisé la libéralisation des télécommunications mexicaines et solidifié l'entente entre le secteur privé et le gouvernement du pays.

L'alliance entre le gouvernement mexicain et le Grupo Carso a été le moteur du processus de privatisation de Telmex. Néanmoins, la gouvernance exercée par l'exécutif mexicain sur les groupes du pays possédant du capital culturel et social a aussi été un élément déterminant du succès de la privatisation de la firme. De plus, les résultats de cette privatisation montrent comment le comportement adopté par le gouvernement mexicain dans la dérégulation des télécommunications visait autant à moderniser celles-ci qu'à favoriser la concentration du pouvoir du marché mexicain des télécommunications dans les mains de Telmex.

La privatisation de Telmex démontre que les élites politiques et économiques mexicaines ont, malgré les exigences imposées par la libéralisation des télécommunications promues par les États-Unis, toujours considéré les télécommunications du pays comme une « affaire nationale ». Mais comment ces élites mexicaines ont-elles garanti la défense des intérêts mexicains et libéralisé les télécommunications du pays ? L'étude du processus de libéralisation des télécommunications mexicaines expose les principaux éléments de la stratégie utilisée par ces élites.

Le processus de libéralisation des télécommunications mexicaines montre la consolidation de l'entente entre le gouvernement mexicain et le Grupo Carso. L'analyse du comportement néo-mercantiliste adopté par le gouvernement mexicain dans le

processus de dérégulation des télécommunications du pays comme réponse aux changements dans le régime international des télécommunications montre qu'il visait la protection des intérêts de Telmex face à l'entrée possible de nouveaux concurrents internationaux dans le marché mexicain. Ainsi, l'étude de l'histoire du Grupo Carso (parmi l'évolution de conglomérats économiques mexicains à partir des années 80) met au jour l'interrelation des politiques économiques adoptées par le gouvernement mexicain et la croissance du Grupo Carso. Le réaménagement du rôle de l'État mexicain dans l'économie du pays a été un élément clé du succès économique du consortium.

La libéralisation du marché mexicain des télécommunications montre, d'un côté, comment le comportement *first-mover* adopté par Telmex lui a permis de bénéficier d'un avantage incomparable dans le marché mexicain des télécommunications par rapport aux nouveaux concurrents. Ce processus a soulevé par ailleurs le problème des barrières à l'entrée que le gouvernement mexicain avait érigées dans ce secteur. Par conséquent, nous trouvons intéressant de présenter la méthode utilisée par le gouvernement mexicain et le secteur privé du pays pour garantir la protection des intérêts des conglomérats économiques mexicains (dont le Grupo Carso) dans le nouveau contexte d'une concurrence des télécommunications mondialisée. Les institutions politiques mexicaines ont donc suivi une stratégie qui visait d'un côté l'ouverture du marché mexicain des télécommunications, de l'autre, la protection des intérêts du Grupo Carso. Mais quelles ont été les conséquences de la consolidation de l'entente entre le Grupo Carso et le gouvernement mexicain sur les télécommunications du pays et celles de l'Amérique latine ?

L'attitude du gouvernement mexicain dans le processus de libéralisation des télécommunications du pays et les stratégies adoptées par Telmex ont favorisé une concentration du pouvoir dans les mains de cette firme qu'elle a utilisé pour financer son expansion vers les autres marchés latino-américains des télécommunications et acquérir une position dominante.

Nous croyons que ce mémoire est un bon outil pour tous ceux qui s'intéressent à l'étude des télécommunications mexicaines et à l'analyse du fonctionnement de la société de l'information. En plus, nous pensons que l'approche néo-pluraliste employée dans ce mémoire peut aussi être utilisée dans l'analyse d'autres marchés latino-américains des

télécommunications. Ceux-ci peuvent donc être analysés à partir des éléments de micro-analyse (agents) et de macro-analyse (structure) proposés par l'approche néo-pluraliste. Cependant, nous reconnaissons la nécessité d'effectuer des études de terrain approfondies afin de comprendre le rôle des relations entre les différents agents des télécommunications latino-américaines dans les réformes économiques.

L'étude de l'évolution des télécommunications mexicaines soulève un des principaux dilemmes auxquels les États sont confrontés : d'un côté, ils doivent favoriser la compétitivité de leurs entreprises, de l'autre, garantir la concurrence. Ainsi, le comportement adopté par les institutions politiques mexicaines a engendré une concentration du pouvoir du marché mexicain des télécommunications et ceux d'Amérique latine dans les mains du Grupo Carso. Mais quelle serait alors la meilleure méthode pour garantir la concurrence dans le marché mexicain des télécommunications et ceux d'Amérique latine ? La situation à laquelle sont confrontés les États s'explique à partir du « triangle impossible » développé par C. Deblock, D. Brunelle et M. Rioux²⁷⁷. Il semblerait, selon ces auteurs, que l'unique manière de réguler les marchés des télécommunications d'Amérique latine serait de le faire au détriment de la souveraineté des États, car une régulation au détriment des marchés reste difficile en raison du actuel pouvoir des marchés. Toutefois, nous pensons qu'il y a une autre voie à explorer pour réguler « internationalement » les télécommunications d'Amérique latine. Nous croyons qu'une augmentation substantielle des échanges politiques, économiques et sociaux entre les sociétés de la région pourraient engendrer (à long terme) une conscience sociale, régionale des télécommunications, laquelle poussera les leaders politiques d'Amérique latine à réguler ce secteur en commun.

Finalement, notre mémoire signale l'éminente nécessité de mettre de nouveau les facteurs sociaux au centre de nos analyses des télécommunications afin de garantir aux populations latino-américaines l'accès aux NTIC et de réduire ainsi les inégalités de la région.

²⁷⁷ Deblock, Brunelle et Rioux, 2001 : « Globalisation, investissement et concurrence », Cahiers de recherche CEIM, p. 46, Université du Québec à Montréal.

BIBLIOGRAPHIE

I. Livres

Bain, J. 1956. *Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Cambridge: Harvard University Press, 329 p.

Bauby, Pierre. 1998. *Reconstruire l'action publique : services publics, au service de qui?*. Paris : Editions la Découverte et Syros, 200 p.

Beaud, Michel. 2003. *L'art de la Thèse*. Paris : La Découverte, 196 p.

Bourdieu, Pierre. 1979. *La distinction: critique sociale du jugement*. Paris: Editions de Minuit., 670 p.

Bouthat, Chantal. 1993. *Guide de présentation des mémoires et thèses*, Montréal : Décanat des études avancées et de la recherche de l'Université de Québec a Montréal (UQAM), 110 p.

Cartier, Michel. 1997. *Le nouveau monde des infostructures*, Montréal : FIDES, 189 p.

Dunleavy, Patrick et O'Leary, Brendan. 1987. *Theories of the State.*. Basingstoke : McMillan, 382 p.

Ferguson, James. 1974. *Adverstising and Competition: Theory, Measurement, Fact*. Cambridge: Ballinger, 284 p.

Horwitz, Robert. 1998. *The Irony of Regulation Reform : The Deregulation of American Telecommunications*. New York: Oxford University Press, 424 p.

Gilpin, Robert. 1987. *The Political Economy of International Relations*. Princeton : Princeton University Press, 449 p.

Kébadjian, Gérard. 1999. *Les Théories de l'Économie Politique Internationale*. Paris: Éditions du Seuil, 308 p.

Lafont, Jean-Jacques, et Tirole, Jean. 2001. *Competition in Telecommunications*, Munich : CES Lectures in Economics, 335 p.

Mace, Gordon. 2000. *Guide d'élaboration d'un projet de recherché*. Québec: Presse de l'Université de Laval, 134 p.

Mansell, Robin. 1998. *Knowledge Societies: Information technology for sustainable development*. Oxford: United Nations and Oxford University Press, 323 p.

McFarland, Andrew. 2004. *Neopluralism: the evolution of political process theory*. Lawrence: University Press of Kansas, 201 p.

Mosco, Vincent. 2004. *The digital sublime: myth, power and cyberspace*. Cambridge: MIT Press, 218 p.

Petrazzini, Ben. 1995. *The Political Economy of Telecommunications Reform in Developing Countries; Privatization and Liberalization in Comparative Perspective*, Westport, CT: Praeger, 227 p.

Puga, Cristina. 1993. *México: Empresarios y Poder*. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (UNAM): Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa.

Rifkin, Jeremy. 2000. *L'âge de l'accès : survivre à l'hypercapitalisme*. Montréal : Les Éditions de Boréal, 395 p.

Rioux, Michèle. 2005. *Globalisation et pouvoir des entreprises*. Montréal, Centre d'Études Internationales et de la Mondialisation, Éditions Athéna, 246 p.

Rogozinski, Jacques. 1993 . *La Privatización de las Empresas Paraestatales : Una visión de la Modernización de México*. México : Fondo de Cultura Económica, 735 p.

Schiller, Dan. 2000. *Digital Capitalism: Networking the global market system*, Cambridge: MIT Press, 312 p.

Schiller, Dan, et Mosco, Vincent. 2001. *Continental order? Integrating North America for cybercapitalism*. Lanham: Rowman & Littlefields publisher, 294 p.

Schamis, Hector. 2005. *Re-forming the State: the Politics of Privatization in Latin America and Europe*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 204 p.

Strange, Susan. 1996. *The Retreat of the State : The diffusion of power in the world economy*. Cambridge : Cambridge University Press, 218 p.

Drake, William. 1995. *The New information Infrastructure : strategies for US policy*. New York : Twentieth Century Fund, 448 p.

Weiss, L. 1998. *The Myth of the Powerless State*. New York : Cornell University Press, 260 p.

2. Chapitres de livres

Braithwaite, John, et Drahos, Peter. 2000. «Telecommunications» in *Global Business Regulation*, p. 322-360. Cambridge: Cambridge University Press.

Castells Manuel. 2001. « Virtual Communities or Network Society? » in *The Internet Galaxy : Reflexion on the Internet Business and Society*, p.116-136. New York : Oxford University Press.

_____. 2001. «The Politics of the Internet I : Computer Networks, civil society, and the state » in *The Internet Galaxy : Reflexion on the Internet Business and Society*, p. 137-167. New York : Oxford University Press.

Derthick, Marta, et Quirk, Paul. 1985. « Three Cases of Deregulation » in *The Politics of Deregulation*, p.19-28. Washington DC: The Brookings Institution.

Eisenberg, Avigail. 1995. « Reconstructing Political Pluralism » in Eisenberg, Avigail, *Reconstructing Political Pluralism*, p.1-27. Albany: State University New York Press.

Kauffman, Robert, Carlos Bazdreh, et Balanca Heredia. 1994. « México: Radical Reform in a Dominant Party System» in Haggard, Stephen, et Stephen Webb, *Voting for Reform: Democracy, Political Liberalization and Economic Adjustment*, p.360-410. New York: Banque Mondiale.

Levi-faur, David. 2003. «New regimes, New Capacities: the Politics of Telecommunications Nationalization and Liberalisation» in *States in the Global Economy*, p. 161-179. Cambridge: Cambridge University Press

Noll, Roger. 1989. «Interests Groups in the Regulatory Process» in *The Political Economy of Deregulation: Interest Groups in the Regulatory Process*, p. 26-52. Washington DC: American Enterprise Institute for Public Research Policy.

Levy, Brian, et Spiller, Pablo. 1996. « A framework for resolving the Regulatory Problem » in *Regulations, Institutions, and Commitment. Comparative studies of telecommunications*, p. 6-35. Cambridge: Cambridge University Press.

McClure, K. 1992 «Pluralism and Political identity » in *Dimensions of Radical Democracy*. London: Verso.

Rioux, Michèle, et Cristophe, Peyron. 2004. « L'ALENA et la Nouvelle gouvernance des télécommunications » in *L'Alena, le libre-échange en défaut*, p.411-435. Montréal : FIDES.

Spar, Debora. 1999. « The Public face of Cyberspace » in *Global Public Goods*, p.344-326. New York : Oxford University Press.

Stiglitz, Joseph. 1999. « Knowledge as a global public good » in *Global Public Goods*, p. 308-326. New York : Oxford University Press.

Sy, Habib. 1999. « Global communications for a more equitable world » in *Global Public Goods*, p.326-344. New York : Oxford University Press.

Tovar Landa, Ramiro. 2004. «Política de competencia y regulación en el sector de las telecomunicaciones» in *La Competencia en México*, p.1-45. Mexico: Porrúa.

William, Drake. 2000. « The Rise and Decline of International Telecommunications Regime » in Cristophen T. Mardsen , *Regulating the Global Information Society*, p.124-177. London: Routledge.

3. Articles scientifiques

Ames, Barry. 1970. «Bases of Support for Mexico's Dominant Party». *The American Political Science Review*, vol.64, no 1, p. 153-167.

Anguiniano, Arturo.1999. «Crisis de un régimen de Estado-partido». *Región y Sociedad*, vol.11, no 9, p. 124-175.

Arregui, Edur.1999. «Estructura y poder sindical en México: El retrato de una élite longeva». *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, vol.5, n 16, 128-144.

Bachand, Rémi. 2002. «Le Droit des télécommunications de base à l'OMC». Group de recherche de l'Intégration continentale (GRIC) de l'Université de Québec à Montreal (UQAM). Note de recherche 02-02.

Brachet-Marquez, Viviane. 1992. «Explaining Socio-political Change in Latin America: The Case of Mexico». *Latin American Research Review*, vol.27, no3, p. 91-122.

_____. 1996. «Las bases político-institucionales del poder presidencial en México». *Política y Gobierno*, vol.3, no 1, 61-92.

Carlton, Dennis.2004. «Why Barriers to Entry are Barriers to Understanding». *American Economic Review*, vol. 94, no 2, p. 466- 470.

_____. 2005. «Barriers to Entry». *NBER Working Paper Series*, no 11645, Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Casar Amparo, Maria. 1996. «Las bases político-institucionales del poder presidencial en México». *Política y Gobierno*, vol.3 , no 1, p. 113-143.

_____. 1995. «Party-Government Relations: The case of Mexico». *International Political Science Review*, vol 12, p. 183-198.

Centeno, Miguel Angel, et Maxfield, Sylvia. 1992. «The Marriage of finance and Order: changes in the Mexican Political Elite». *Journal of Latin American Studies*, vol.24, no 1 p. 57-85.

Cogburn, Derrick. 1996. «Information and Communication for Development: nationalism, regionalism and globalism in building the global information society: GIIC report on the Global Information Society and Development Forum, Midrand, South Africa. » Washington DC: *Center for Strategic and International Studies*, 138 p.

_____. 2002. «Emergent Global Information Infrastructure/Global Information Society: regime formation and the impact on Africa». Helsinki: World Institute for Development Economic Research, 18 p.

_____. 2003 «Governing Global Information and Communications Policy: Emergent regime formation and the impact on Africa». *Telecommunications Policy*, vol. 27, p. 135-153.

Dymond, Andrew et Oestman, Sonja. 2004. «The role of sector reform in achieving universal access». *Telecommunications Reform 2003*. Chapter 3. Geneva: ITU.

Deblock, Christian, Dorval Brunelle, et Rioux, Michèle. 2001.«Globalisation, investissements et concurrence. La voie du Régionalisme : Le projet des Amériques». *Cahiers de recherche du CEIM* : Note de recherche 01-09.

Deblock, Christian. 2002. «Du mercantilisme au compétitivisme: le retour du refoulé», *Cahier de recherche CEIM* : Note de recherche 02-03.

Demsetz, Harold. 1982. «Barriers to Entry». *American Economic Review*, vol.72, no 1, pp. 47-57.

McFarland, Andrew. 1987. « Interest Groups and Theories of Power in America », *British Journal of Political Research*, 17, p.129-147.

_____.2007. « Neopluralism ». *Annual Review of Political Science*, vol.10, p.45-66.

Fisher, Franklin. 1979. « Diagnosing Monopoly». *Quartely Review of Economic and Business*, vol. 19, p. 7-33.

Fitzgerald, David. 2004. « Inside the Sending State: The Politics of Mexican Emigration Control » *International Migration Review*, vol.40(2), p.259-293.

Fox, Eleanor. 2006. « The Wto's First Antitrust Case- Mexican Telecom: A Sleeping Victory for Trade and Competition » *Journal of International Economic and Law*, 9(2) 271-292.

Galal, Ahmed, et Nuriyal, Bharat. 1995. « Regulating Telecommunications in Developing Countries ». *The world Bank Policy Research Department Finance and Private Sector Development Division*, Policy Recherche working paper 1520.

García, Marta, et Pick, James .2002. «Interconnection Regulation in Mexico». *Communications and Strategies*, vol.53, no 1, p. 17-52.

Garrido, Celso. 1994. « National Privates Groups in Mexico », *Revue de la CEPAL*, vol. 53, p.159-175.

_____.1998 « Big Latin American industrial companies and groups » *Revue de la CEPAL*, vol. 66, p.129-150.

Jordana, Jacint. 2005. «Hacia un Estado regulador latinoamericano? La difusión de agencias reguladoras autónomas por países y sectores». *Documentos Cidob, Serie América latina*, no 7.

- Klimenko, Mikhail. 2001. «The WTO Agreement and Telecommunications Policy Reform». *The World Bank Development Research Group Trade, Policy Research working paper* 2601.
- Levi-faur, David. 1998. «The Competition State as a Neomercantilist State: Understanding the Restructuring of National and Global Telecommunications». *Journal of Socio-Economics*, vol.27, no 6, p. 665-685.
- _____. 1999. «The Governance of Competition: The Interplay of Economics, Technology and Politics in European Union Electricity and Telecom Regimes». *Journal of Public Policy*, vol.19, no. 2, p. 175-207.
- _____. 2005. «The Diffusion of Regulatory Capitalism in Latin America Sectorial and National Channels in the Making the new Order». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 598, p. 473-484.
- _____. 2005. «The Global Diffusion of Regulatory Capitalism». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 598, no 1, p. 12-32.
- _____. 2006. «Towards a Latin American regulatory state? The Diffusion of Autonomous Regulatory Agencies Across Countries and Sectors». *International Journal of Public Administration*, vol. 29 (4-6), p. 335-366.
- Lomnitz, Larissa. 1988. «Informal Exchange Networks in Formal Systems: A theoretical Model». *American Anthropologist*, vol.90, no 1, p. 42-55.
- Mariscal, Judith. 2004. «Telecommunications Reform in Mexico from a Comparative Perspective». *Latin American Politics and Society*, vol.46. no 3, p. 83-114.
- Mariscal, Judith, et Rivera, Eugenio. 2005. «New trends in the Latin American Telecommunications Market: Telefonica&Telmex». *Telecommunications policy*, vol. 29, no 9-11, p. 757-777.
- Mena, Antonio, et Rodriguez, Ricardo. 2005. «Mexico's International Telecommunications Policy: Origins, the WTO dispute, and future challenges» *Telecommunications policy*, vol. 29, p. 429-448.
- Preston, Roger, Mialon Hugo, et Williams, Michael. «What is a Barrier to Entry?» *American Economic Review*, vol. 42, *papers and proceedings*, p.463- 466.
- Rioux, Michèle. 2002. «Fondements et paradoxes d'une intégration en profondeur en Amérique du Nord : le cas des télécommunications ». *Cahiers de Recherche du CEIM : Cahier de recherche Continentalisation* 02-05.
- Rioux, Michèle. 2004. «Culture de la concurrence : Les Limites de l'Antitrust International face à la Concurrence globalisée ». *Cahiers de recherche du CEIM : Note de recherche* 04-01.
- _____. 2005. «Fallacies of Global Unregulated Markets: The Case of Telecommunications ». *Cahiers de recherche du CEIM: Note de recherche* 05-01.

Rivera, Eugenio. 2004. «Regulación y competencia de las telecomunicaciones en Centroamérica : un análisis comparativo». Serie estudios y perspectivas de la CEPAL, no 22, 65 p.

_____. 2006. « Modelos de Privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México », CEPAL/IDRC, 64 p.

Rozas, Patricio. 2005. « Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector de las telecomunicaciones » ILPES, CEPAL-Serie de Gestión Pública, n 36, 115 p.

_____. 2002. « Competencia y conflictos regulatorios en la industria de las telecomunicaciones en América latina » CEPAL, Serie Gestión Pública, n 25, 44 p.

Ruelas, Ana. 1996. «Regulación e internacionalización de las telecomunicaciones mexicanas » *Comunicación y sociedad*, no 28, p.33-48.

Ruelas, Ana, McDowell, Stephan, et Dowding, Martin. 2002. «La Regulación de las telecomunicaciones en México y Canadá: Semejanzas y contrastes». *Étéc*, no 3. 11 p.

Salas-Porras, Alejandra. 1992. «Globalización y proceso corporativo de los grandes grupos económicos en Mexico». *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 54, no 2, p.133-162.

_____. 1997. «Estructuras, agentes y constelaciones corporativas en Mexico durante la década de los noventa». *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 59, no 4, p. 47-92.

_____. 2002. «Avenidas de desarrollo de los grandes grupos empresariales mexicanos». *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 64, no 1. p. 141-185.

Samstad, Jarren. 2002. «Corporatism and Democratic Transition: State and Labor during the Salinas and Zedillo Administrations». *Latin American Politics and Society*, vol. 44, no 4, p.1-28.

Sarkar, MB, Tamer, S, et Aulakh, S. 1999. «International Expansion of Telecommunications Carriers: The Influence of Market Structure, Network Characteristics, and Entry Imperfections». *Journal of International Business Studies*, vol. 30, no 2, p. 361-382.

Smith, Martin. 1994. « Pluralismo, pluralismo reformado y neopluralismo » *Zona Abierta*, no.67/68, p.137-170.

Stigler, George. 1971. «The Theory of Economic Regulation» *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol.2, no 1, p. 3-21.

Teichman, Judith. 1997. «Neoliberalism and the Transformation of Mexican Authoritarianism». *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, vol.13, no 1, p. 121-147.

Thacker, Strom.C. 2000. «Private Sector trade Politics in Mexico». *Business and Politics*, Vol.2, no 2, 161-186.

Wallsten, Scott. 2004. «Telecommunications Privatization in Developing Countries: The Real Effects of Exclusivity Periods». *Journal of Regulatory Economics*, vol. 26, no 3, p. 303-320.

Wellenius, Bjorn. 1993. « Telecommunications: World Bank Experience and Strategy », World Bank, 29 p.

Williams, Mark. 2001. «Learning the Limits of Power: Privatization and State-Labor Interactions in Mexico», *Latin American Politics and Society*, vol. 43, no 4,p. 91-126.

Wei, Li, Zen-Wei, Quiang, et Lixin Colin, Xu. 2002. «The Political Economy of Telecommunications Privatization and competition: Cross-country Evidence from the Telecommunications Sector». *Journal of Comparative Economics*, vol. 30, no 3, p. 439-462.

_____. 2005. «Regulatory Reforms in Telecommunications Sector in Developing Countries: The role of Democracy and Private Interests», *World Development*, vol.33, no 8, p. 1307-1324.

4.Thèses et mémoires

Espinoza-Diaz, Jennifer. 1996. «Telmex Performance after Restructuring». Thèse de Maîtrise, Michigan: Michigan State University, 67 p.

Gómez-Pérez, Alfredo. 2000. «Mexican Telecommunications: A study of privatization of the State Monopoly and Opening of The Market to Competition». Thèse de Maîtrise, Montréal: McGill University, 125 p.

Lane, Ellis. 1999. «The efficacy of privatization policies in the chilean and mexican telecommunications industries: a comparative analysis of Telmex and CTC». Thèse de Doctorat, Missouri: University of Missouri-Kansas city.

Mariscal, Judith. 1998. «The Mexican Telecommunications Reform: A Political Economy Approach» Thèse de Doctorat, Austin, University of Texas at Austin, 252 p.

5. Articles de journaux

Stolz, Joëlle. 2007. *L'irrésistible ascension du Mexicain Carlos Slim*. Le Devoir, cahier d'Économie, page B3.

Brousseau-Pouliot, Vincent. 2007. *On résiste aux changements*. La Presse, cahier AFFAIRES, pages 1, et 4.

6. Legislations

Accord de libre-échange nord-américain (1993).

Constitución política de los Estados Unidos Mexicanas (1917)

Ley de Inversión extranjera (DOF 27 Décembre, 1993)

Ley Federal de Telecomunicaciones (DOF 7 Juin, 1995).

Reglamento de Telecomunicaciones (DOF 29 Octobre, 1990).

Reglamento Interno de la Comisión Federal de Telecomunicaciones (DOF 9 Décembre, 1996).

7. D'autres documents gouvernementaux

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (DOF Mai 31, 1989)

Resolución administrativa por la que la secretaría de Comunicaciones y Transportes establece la regulación tarifaria aplicable a los servicios de interconexión de redes públicas de telecomunicaciones, autorizadas para prestar servicios de larga distancia (DOF Juin 1, 1994).

Resolución sobre el Plan de Interconexión con Redes Públicas de Larga Distancia (DOF Juillet 1, 1994).

Resolución de la Comisión Federal de Telecomunicaciones, por la que se establecen las condiciones y características operativas para dar inicio al sistema de selección por marcación del operador de Larga distancia (DOF 30 Mai, 1998).

Resolución mediante la cual la Comisión Federal de Telecomunicaciones aprueba el Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias (DOF 11 Janvier, 1999).

8. Publications des organismes internationales

Organisation de Coopération et Développement Économiques (OCDE). 1999. *Regulatory Reform in Mexico : The Role of Competition Policy in Regulatory Reform*, 36 p.

_____. 2004. *Políticas y Ley de competencia Económica en México*, 94 p.

_____. 2006. *Barriers to Entry*. Directorate for financial and enterprise affairs, 242 p.

Union internationale des télécommunications (UIT). 1997. *World telecommunications development report*, 230 p.

_____. 1998. *World telecommunications development report*, 260 p.

_____. 2004. *The Application of Information and Communication Technologies in the Least Developed Countries for Sustained Economic Growth*, 89 p.

_____. 2004. *Trends in Telecommunications Reform, 2004-2005- licensing in an era of convergence*, 150 p.

Organisation Mondiale du Commerce (OMC). 2000. *Demandé des consultations présentée par les États-Unis concernant les Mesures Visant les Services de Télécommunications au Mexique (WT/DS204/1)*.

_____. 2004. *Mesures visant les Services de Télécommunications mexicains : Rapport du Group Spécial (WT/DS204/R)*.

9. Liens électroniques

Accord de libre échange nord américain (ALENA). Disponible [En ligne]:
http://www.sice.oas.org/trade/nafta_f/CHAP13.asp consulté le 08/19/06

Auditoría Superior de la Federación [En ligne]:
<http://www.asf.gob.mx/> consulté le 09/12/06

Centre d'études internationales et mondialisation (CEIM) [En ligne]:
<http://www.er.uqam.ca/nobel/ceim/> consulté le 15/05/07

Comisión Federal de la Competencia (CFC). Disponible [En ligne]:
<http://www.cfc.gob.mx/> consulté le 09/14/06

Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL). Disponible [En ligne]:
<http://www.cft.gob.mx/wb2/> consulté le 07/15/06

Grupo Carso. Disponible [En ligne]:
<http://www.gcarso.com.mx/> consulté le 03/04/06.

HSBC. Disponible [En ligne]:
<http://www.hsbc.com.mx/aptrix/glosario.nsf/a8898da1982f5c7e062569f9007f9501/ab14f5995438fbc506256a250002edf6?OpenDocument> consulté le 03/12/07

La Presse. Disponible [En ligne]:
http://technaute.lapresseaffaires.com/nouvelles/texte_complet.php?id=81,12399.0,042007,1345870.html&ref=nouvelles consulté le 04/13/07.

Mundo Contact. Disponible [En ligne]:

http://www.mundo-contact.com/enlinea_detalle.php?recordID=3222 consulté le 03/28/07.

OCDE. Disponible [En ligne]:

<http://www.oecd.org/dataoecd/43/49/36344429.pdf> consulté le 03/18/07.

“Oferta Básica de Servicios de Interconexión”. Disponible [En ligne]:

http://www.eppm.com/epmcom/elementos_comunes/archivos_adicionales/OBI_EEPPM.pdf consulté le 02/22/07.

Office québécoise de la langue française. Disponible [En ligne]:

http://w3.granddictionnaire.com/BTML/FRA/r_Motclcf/index1024_1.asp consulté le 07/06/06.

OMC. Disponible [En ligne]:

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm consulté le 02/21/07

Organisation Roberto Hernández. Disponible [En ligne]:

<http://www.robtohernandezramirez.org.mx/rhr/biografia.htm> consulté le 03/04/06.

Telcel. Disponible [En ligne]:

<http://www.telcel.com/> consulté le 06/12/06

Telecom-CIDE. Disponible

<http://telecom.cide.edu/home.html> consulté le 04/22/07.

Teléfonos de México (TELMEX). Disponible [En ligne]:

<http://www.telmex.com/mx/> consulté le 06/12/06

Union Internationale des Télécommunications (UIT). Disponible [En ligne]:

<http://www.itu.int/home/index-fr.html> consulté le 20/02/06