

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LE RÉGIME DES TÉLÉCOMMUNICATIONS EN AMÉRIQUE DU NORD : D'UN  
MODÈLE MONOPOLISTIQUE À UN MODÈLE CONCURRENTIEL

MÉMOIRE  
PRÉSENTÉ  
COMME EXIGENCE PARTIELLE  
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR  
ISABELLE GÉLINAS

NOVEMBRE 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

Je me rappelle avoir lu que la rédaction d'un mémoire de maîtrise éveillait en soi des sentiments encore inconnus. J'ajouterais que cela m'a permis de me dépasser et de prendre conscience de mes capacités et c'est pourquoi j'aimerais remercier les personnes qui m'ont aidé à le réaliser.

Je tiens à remercier en tout premier lieu ma mère, France Gélinas, qui a tout donné en sa capacité pour que j'aie le meilleur départ dans la vie et dont le courage est une inspiration constante pour moi. Ce mémoire, je le dois en partie à toi maman. Je désire aussi remercier la famille Gélinas et plus spécialement ma marraine Parise Gélinas pour sa confiance et son amour et mes grands-parents Magella et Thérèse Gélinas pour m'avoir permis de porter le nom de ma vraie famille. J'aimerais aussi remercier Véronique Normandin pour sa précieuse amitié. Merci aussi à mon copain Bruno Tardif pour ses encouragements et sa confiance lorsque j'en avais le plus besoin.

J'aimerais partager ma reconnaissance envers Michèle Rioux pour ses judicieux conseils mais aussi pour m'avoir transmis sa passion pour les télécommunications, et dont les travaux ont grandement inspiré ma recherche. Merci finalement à mon directeur Christian Deblock, qui par ses conseils et ses travaux m'a non seulement inspirée, mais aussi amenée à pousser plus loin ma réflexion. Sa patience et son humour ont été grandement appréciés dans les moments de doutes.

## TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES.....	v
LISTE DES TABLEAUX .....	vi
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	vii
RÉSUMÉ.....	ix
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I	
LA RUPTURE DANS LES RÉGIMES DES TÉLÉCOMMUNICATIONS EN AMÉRIQUE DU NORD	
1.1 Introduction.....	13
1.2 L'ancien régime des télécommunications.....	14
1.2.1 L'ancien régime des télécommunications aux États-Unis.....	14
1.2.2 L'ancien régime des télécommunications au Canada.....	17
1.2.3 L'ancien régime des télécommunications au Mexique.....	18
1.3 Le nouveau régime des télécommunications.....	20
1.3.1 Le nouveau régime des télécommunications aux États-Unis.....	20
1.3.2 Le nouveau régime des télécommunications au Canada.....	28
1.3.3 Le nouveau régime des télécommunications au Mexique.....	33
1.4 Le régime des télécommunications aux niveaux régional et multilatéral.....	37
1.4.1 Le nouveau régime des télécommunications au niveau régional.....	37
1.4.2 Le nouveau régime des télécommunications au niveau multilatéral.....	40
1.5 Conclusion.....	42
CHAPITRE II	
LES ORIGINES DES TRANSFORMATIONS DANS LES TÉLÉCOMMUNICATIONS EN AMÉRIQUE DU NORD	
2.1 Introduction.....	45

2.2 Les États-Unis et le régime concurrentiel des télécommunications.....	46
2.2.1 Les raisons des transformations aux États-Unis.....	47
2.2.2 Les objectifs des politiques américaines.....	52
2.2.3 La stratégie américaine de diffusion du modèle concurrentiel des télécommunications.....	54
2.3 Le Canada et le régime concurrentiel des télécommunications.....	59
2.3.1 Les raisons des transformations au Canada.....	59
2.3.2 Les objectifs des politiques canadiennes.....	64
2.4 Le Mexique et le régime concurrentiel des télécommunications.....	66
2.4.1 Les raisons des transformations au Mexique.....	66
2.4.2 Les objectifs des politiques mexicaines.....	72
2.5 La convergence des régimes des télécommunications en Amérique du Nord.....	74
2.6 Conclusion.....	77
CHAPITRE III	
LA STRUCTURE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS NORD-AMÉRICAINES	
3.1 Introduction.....	78
3.2 Les impacts structurels aux États-Unis.....	79
3.3 Les impacts structurels au Canada.....	89
3.4 Les impacts structurels au Mexique.....	96
3.5 Conclusion.....	103
CONCLUSION.....	106
APPENDICE A	
LES PRINCIPES DU MODÈLE AMÉRICAIN SELON LA THÉORIE DE BRATHWAITE ET DRAHOS.....	
	115
RÉFÉRENCES.....	117

## LISTE DES FIGURES

Figure	Page
3.1 Parts de marché des services locaux par fil aux États-Unis selon les revenus 1998 - 2004.....	81
3.2 Évolution du nombre d'abonnés aux services sans fil aux États-Unis 1991 - 2003.....	82
3.3 Parts de marché de l'interurbain aux États-Unis par entreprise selon les revenus en 1984.....	84
3.4 Parts de marché de l'interurbain aux États-Unis par entreprise selon les revenus en 2003.....	84
3.5 Parts de marché des services locaux par fil au Canada par entreprise selon les revenus en 2003.....	91
3.6 Évolution des revenus provenant des services sans fil au Canada 1993 - 2003 .....	93
3.7 Parts de marché des services sans fil au Canada par entreprise selon le nombre d'abonnés en 2003.....	94
3.8 Évolution du nombre de lignes fixes au Mexique 1990 - 2002.....	97
3.9 Évolution du nombre de lignes sans-fil par rapport aux lignes fixes au Mexique 1990 - 2002.....	100
3.10 Évolution du nombre d'abonnés aux services sans fil au Mexique 1990 - 2002.....	101
3.11 Parts de marché des services sans fil au Mexique par entreprise selon le nombre d'abonnés 2004.....	102

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau		Page
1.1	Sommaire des cadres réglementaires des télécommunications en Amérique du Nord de la fin du XIXe au début des années 1970.....	15
1.2	Sommaire des cadres réglementaires des télécommunications en Amérique du Nord pendant et après la période de transformations des années 1970.....	21
1.3	Sommaire des événements notables dans le secteur des télécommunications aux États-Unis.....	27
1.4	Sommaire des événements notables dans le secteur des télécommunications au Canada.....	29
1.5	Sommaire des événements notables dans le secteur des télécommunications au Mexique.....	35
3.1	Coût moyen des interurbains inter-états par minute aux États-Unis 1992 - 2004.....	85
3.2	Revenus de péage de AT&T, MCI, Sprint et autres fournisseurs en millions de dollars américains 1984 - 2003.....	87
3.3	Les fusions acquisitions du domaine des télécommunications en Amérique du Nord.....	88
3.4	Total des revenus et des minutes des services de l'interurbain au Canada 2000 - 2004.....	96
3.5	Densité des lignes téléphoniques selon le district au Mexique 2000.....	99

## LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALÉ	Accord de libre-échange
ALÉNA	Accord de libre-échange nord-américain
ATB	Accord sur les télécommunications de base
AT&T	American Telegraph and Telephone co.
BCE	Bell Canada Enterprise
BOC's	Bell Operating Companies
CCR	Commission canadienne des radiodiffusions
CCT	Commission canadienne des transports
CFC	Comisión Federal de Competencia
CLEC	Competitive local exchange carrier
CNCP	Canadien National Canadien Pacifique
COFETEL	Comision Federal de telecomunicaciones
CRTC	Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes
DBS	Direct Broadcast Satellite
DOJ	Department of Justice
ESLC	Entreprises de services locaux concurrents
ESLT	Entreprises de services locaux titulaires
FCC	Federal Communications Commission
FMI	Fonds Monétaire International
FSI	Fournisseur de Service Internet
Groupe d'étude	Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications

ILEC	Incumbent local exchange carrier
MCI	Microwave Communications Incorporated
NATLAW	National Law Center for Inter-American Free Trade
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PIB	Produit Intérieur Brut
RBOC's	Regional Bell Operating Companies
RCA	Radio Corporation of America
SBC	Southwestern Bell Corporation
STC	Secretaría de Comunicaciones y Transportes
TELMEX	Telefonos de Mexico
UIT	Union Internationale des Télécommunications
USTR	United States Trade Representative
VoIP	Voice Over Internet Protocol

## RÉSUMÉ

Les règles, les lois et les institutions qui encadrent les télécommunications en Amérique du Nord ont subi d'importantes transformations depuis les trente dernières années. Elles sont passées d'un régime monopolistique à un régime basé sur la promotion de la concurrence.

Les États-Unis, le Canada et le Mexique ont transformé les cadres de leurs télécommunications selon le modèle concurrentiel pour des raisons différentes. Les États-Unis ont adopté et exercé des pressions pour diffuser le modèle concurrentiel dans l'objectif de profiter de leur avantage dans le domaine des télécommunications et d'améliorer la compétitivité de l'économie américaine. Le Canada voulait conserver ses avantages compétitifs et sécuriser l'accès au marché américain. Le Mexique désirait développer et moderniser son secteur des télécommunications et stimuler son économie.

Les impacts des transformations sur la structure du secteur des télécommunications, c'est-à-dire l'évolution des prix des services et la concentration des parts des marchés en oligopoles, remettent en doute la capacité du nouveau régime à créer une véritable concurrence dans les télécommunications en Amérique du Nord.

Mots clés : télécommunications, régime, concurrence, libéralisation

## INTRODUCTION

Ce mémoire porte sur les transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels qui se manifestent depuis la fin des années 1970 aux États-Unis, au Canada et au Mexique et qui ont donné naissance à un régime concurrentiel des télécommunications en Amérique du Nord.

Les différentes règles, lois et institutions qui encadrent les télécommunications en Amérique du Nord ont subi d'importants bouleversements depuis les trente dernières années. Ces changements marquent l'abandon du régime des télécommunications fondé sur le modèle monopolistique du secteur et constituent les fondements de la construction d'un nouveau régime basé sur la promotion de la concurrence en Amérique du Nord. Ces transformations ont d'abord fait leur apparition aux États-Unis et ont, par la suite, été diffusées dans les autres pays d'Amérique du Nord. Au cœur du processus de diffusion de ces transformations qui favorisera l'émergence du nouveau régime, l'on constate le rôle clé joué par les États-Unis, qui ont eu recours à diverses stratégies visant à faire pression sur le Canada et le Mexique et ont ensuite généralisé le régime sur le plan international.

Trois hypothèses se présentent dans le cadre de cette recherche. La première hypothèse veut qu'il n'y ait pas de convergence vers un modèle des télécommunications en Amérique du Nord. La seconde hypothèse est qu'il y a convergence hégémonique, c'est-à-dire convergence des modèles nationaux sur un modèle dominant, en occurrence le modèle concurrentiel des États-Unis. La troisième hypothèse est qu'il y a convergence modulée, c'est-à-dire convergence vers un modèle des télécommunications commun, mais avec des différences nationales. Selon cette hypothèse, il y aurait alignement des cadres réglementaires canadiens et mexicains sur le modèle concurrentiel des États-Unis, mais

ceux-ci conserveraient des spécificités nationales. Puisque le Canada et le Mexique sont soumis au régime de l'Accord de Libre-Échange Nord-américain (ALÉNA) et que cet accord comporte des dispositions particulières qui concernent les télécommunications, c'est principalement sur les deuxième et troisième hypothèses que nous nous attarderons dans le cadre de cette recherche.

Cependant, les hypothèses de convergence hégémonique ou modulée soulèvent une autre question : celle de la concurrence dans les marchés et de ses effets pour les consommateurs. Partant du double constat que, premièrement, les prix des services n'ont pas tous diminué et que, deuxièmement, les marchés sont davantage oligopolistiques que concurrentiels, deux hypothèses concurrentes peuvent être avancées : H1 les réformes des politiques de la concurrence sont inachevées ; H2 les réformes ont permis la restructuration des marchés et la consolidation de nouveaux oligopoles.

#### *Approches théoriques de la recherche*

Plusieurs auteurs abordent la question des transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des échanges de manière générale et des télécommunications plus particulièrement. Quatre théories viendront encadrer cette étude, c'est-à-dire celles de Brathwaite et Drahos, de Levi-Faur, de Comor et de Rioux.

#### *Théorie de Drahos et Brathwaite*

La théorie de Drahos et Brathwaite explique comment la stratégie des États-Unis, c'est-à-dire celle de mettre en place un système des télécommunications basé sur leurs valeurs, est mise sur pied. Les États-Unis exercent diverses pressions à différents niveaux pour que leur agenda politique et économique, favorisant les échanges commerciaux dans un environnement concurrentiel, soit adopté dans le plus de sphères possible de la nouvelle économie mondiale. Selon cette théorie, la nouvelle globalisation des échanges et les règles qui les encadrent sont les résultats d'interrelations entre des acteurs et des mécanismes. Ces interrelations permettent aux États-Unis d'exercer des pressions pour

mettre en place un système de relations et d'échanges qui soit en harmonie avec les valeurs et les principes qui leur sont chers à l'extérieur de leurs frontières. Ce système est appelé la globalisation de la régulation (Brathwaite et Drahos, 2000).

Selon cette théorie, plusieurs acteurs jouent un rôle important dans l'adoption et l'exportation du modèle américain des télécommunications. C'est le cas de certaines grandes corporations américaines qui exercent des pressions sur le gouvernement américain pour que celui-ci libéralise le secteur des télécommunications (Brathwaite et Drahos, 2000). Certains organismes de l'État américain jouent un rôle déterminant dans la rupture avec l'ancien régime et l'éclosion du nouveau modèle des télécommunications aux États-Unis, puisque les lois, les règles et les institutions qu'ils ont créées ont favorisé la libéralisation du secteur. Les groupes de pression jouent eux aussi un rôle important dans la création d'un nouveau régime des télécommunications. Ils exercent des pressions sur le gouvernement américain et sur d'autres États dans le but de faire adopter la vision qu'ils se font des marchés et ainsi exporter leur modèle de la globalisation des échanges. Le *forum-shifting*, c'est-à-dire le changement de forum, aussi appelé *forum-shopping*, est un mécanisme important que les États-Unis utilisent pour construire et imposer un régime d'échange qui soit basé sur leurs valeurs. Il consiste à passer d'un forum à un autre et d'un niveau de négociation à un autre lorsque les discussions ne leur semblent pas favorables (Brathwaite et Drahos, 2000). La coercition économique et le *modelling* sont deux autres mécanismes utilisés par les États-Unis pour exercer des pressions et amener des acteurs à se conformer à un certain comportement. De cette façon, plusieurs pays imitent le comportement des États-Unis en matière de télécommunications et adhèrent à un nouveau modèle concurrentiel des échanges en modifiant leurs lois et leurs institutions. Les États-Unis jouissent de beaucoup d'influence dans l'élaboration de la forme que prennent les échanges dans le monde parce qu'ils dominent plusieurs secteurs de l'activité économique mondiale, dont celui des télécommunications.

#### *Théorie de Levi-Faur*

La théorie de Levi-Faur explique la naissance de la nouvelle gouvernance des échanges. Celle-ci s'est développée de par le monde en faisant apparaître de nouvelles

institutions, de nouvelles technologies et de nouveaux instruments de régulation. Levi-Faur appelle cette nouvelle gouvernance le capitalisme de régulation, c'est-à-dire une forme de libéralisme étroitement régulé (2005). Le capitalisme de régulation se distingue par la nouvelle division du travail entre l'État et la société, mais aussi entre l'État et les marchés. Les acteurs financiers y ont le rôle d'offrir des services, une responsabilité qui incombait à l'État dans le passé (Levi-Faur, 2005).

Le courant de privatisation ayant lieu dans la nouvelle gouvernance ne mène pas à la dérégulation des échanges. Au contraire, la régulation du nouveau régime se fait désormais plus importante. Nous retiendrons que le concept de régime capitaliste dans la théorie de la régulation de Levi-Faur se rapproche du concept de régime d'accumulation, puisque celui-ci définit le capitalisme comme étant « an order of economic accumulation » (2005, p. 15). Ainsi, de nouvelles formes de régulation font leur apparition. De nouvelles agences, de nouveaux organismes et de nouvelles institutions, ayant pour objectif de réguler différents secteurs de l'économie, sont créés. La nouvelle régulation a pour objectif de faire des marchés des lieux basés sur le principe de la concurrence (Levi-Faur, 2005). Selon Levi-Faur, la régulation de la concurrence est une condition nécessaire pour établir et conserver une véritable concurrence. La régulation est un élément essentiel au bon fonctionnement des marchés dans le nouveau capitalisme, puisqu'elle a pour mandat de faire la promotion de la concurrence et d'aider à « legitimize markets and facilitate transactions by enhancing trust » (Levi-Faur, 2005, p. 19). Les nouvelles techniques de régulation se diffusent et s'institutionnalisent dans le but de promouvoir une réelle concurrence (Levi-Faur et Jordana, 2004).

Le nouveau régime qu'est le capitalisme de régulation se diffuse dans les sphères sociales, politiques et économiques de l'espace global grâce aux pressions effectuées par les acteurs dominants des marchés. Ces États dominants, comme les États-Unis, utilisent la régulation pour faire avancer leurs intérêts et leurs valeurs dans l'agenda des négociations sur la scène régionale et internationale. Les États coopèrent les uns avec les autres pour transformer la gouvernance globale et les gouvernances nationales. La diffusion explique la convergence des décisions qui ont transformé le régime des télécommunications en Amérique du Nord. Levi-Faur affirme que « A diffusion perspective on global regulatory explosion suggests that the regulatory order that was

shaped in some leading countries and sectors is then diffused to the rest of the world » (2005, p. 24). Les États ne sont plus les seuls et uniques acteurs à influencer les décisions prises dans les espaces nationaux puisque les politiques de régulation sont désormais adoptées sur la scène internationale et influencées par de nouveaux acteurs (Levi-Faur et Jordana, 2004).

Pour Levi-Faur, la privatisation et la libéralisation ont provoqué la montée et la diffusion d'un nouveau régime qui se distingue par la hausse de nouvelles formes de régulation et de leur institutionnalisation. L'exportation du capitalisme de régulation est stimulée par la diffusion des innovations technologiques des télécommunications et elle favorise la concurrence, la légitimité et les échanges. Les États-Unis, de par leur place privilégiée de leader dans la coopération internationale, ont grandement influencé la composition de la nouvelle scène internationale et des nouveaux régimes nationaux.

#### *Théorie de Comor*

La théorie de Comor cherche à expliquer pourquoi le régime des télécommunications en Amérique du Nord s'est transformé. Selon Comor, les innovations technologiques dans le domaine des télécommunications ont provoqué des changements au niveau des politiques économiques internationales. Selon cette théorie, les innovations ont provoqué une diminution des coûts de production générale aux États-Unis et, en conséquence, ont provoqué la globalisation des produits et services de l'information et des communications. Le capitalisme s'est transformé peu à peu et les marchés se sont de plus en plus développés à l'extérieur des frontières nationales en prenant part au phénomène de la globalisation des échanges (Comor, 1997). Les nouvelles règles encadrant les télécommunications prennent elles aussi forme à l'extérieur des frontières des États, comme au niveau de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) par exemple. La principale dynamique de la politique économique des pays industrialisés et des corporations transnationales est leur capacité à influencer la vie politique, économique, culturelle et technologique du monde (Comor 1996).

Comor ajoute :

« Long-term international corporate ambitions now have been given institutional clout, and the American state remains the core agent in these efforts. Not only has the United States been central in promoting such developments, these have involved a more fundamental push to modify the parameters of what foreign governments should and should not do in their economies » (1997, p. 551).

Le développement des technologies des communications et de l'information a révolutionné l'économie mondiale et créé une nouvelle dynamique que Comor appelle la politique économique globale des communications. Les développements technologiques comme l'arrivée de la fibre optique, des satellites et des technologies digitales, ont provoqué une véritable révolution politique, économique et sociale. Ces changements dans le domaine des télécommunications ont transformé la politique économique que l'on connaissait (Comor, 1996).

#### *Théorie de Rioux*

La théorie de Rioux traite de l'émergence du nouveau régime des télécommunications suite à un long processus d'érosion de l'ancien régime (Rioux et Peyron, 2004). Selon Rioux, les avancements technologiques et les pressions de divers acteurs, les firmes américaines par exemple, ont remis en question le modèle des télécommunications basé sur le monopole naturel. Cela a bouleversé les cadres réglementaires des télécommunications d'abord aux États-Unis, ensuite en Amérique du Nord, puis ailleurs dans le monde.

Deux idées illustrent les transformations et la rupture qui se sont produites dans le régime des télécommunications en Amérique du Nord. La première est que la concurrence est l'axe central du nouveau régime. La seconde est que le « vecteur privilégié de l'intégration des réseaux de télécommunications est le secteur privé » (Rioux, 2002a, p. 6). Le nouveau modèle concurrentiel des télécommunications transforme l'ensemble des règles, des lois et des institutions chargées d'encadrer le secteur. Cependant, si les transformations des cadres des télécommunications en

Amérique du Nord sont en grande majorité basées sur ces deux caractéristiques, elles ne sont pas identiques pour autant. Les États-Unis, le Canada et le Mexique ont différentes raisons d'adhérer à un régime concurrentiel des télécommunications. Selon Rioux, les États-Unis désiraient exploiter leur avance dans les télécommunications et ainsi jouir de leur avantage de « *first mover* » tout en améliorant la compétitivité de l'économie américaine en général (2002a). Le Canada voulait quant à lui sécuriser son accès au marché américain et le Mexique désirait moderniser son économie en général.

D'un modèle basé sur les monopoles régulés, on est passé à un régime se basant sur la promotion de la concurrence. Le modèle américain des marchés des télécommunications est exporté à l'extérieur des frontières nationales et amène avec lui un ensemble de cadres réglementaires qui se basent sur le secteur privé. Ces changements vont prendre une dimension régionale en donnant naissance à des accords commerciaux comme l'ALÉNA et ils prendront une dimension plus globale avec l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) et l'Accord sur les Télécommunications de Base (ATB).

### *Synthèse théorique*

De la théorie de Brathwaite et Drahos nous retenons que les États-Unis jouissent de beaucoup d'influence dans l'élaboration de la forme que prend la nouvelle gouvernance des télécommunications en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Elle nous aide à comprendre la façon dont les États-Unis ont agi, le rôle joué par les acteurs privés et l'utilisation du mécanisme du *forum-shifting* qui leur ont permis de créer et de diffuser un régime des télécommunications basé sur les valeurs qui leur sont chères.

De la théorie de Levi-Faur nous retenons que la nouvelle gouvernance, c'est-à-dire le capitalisme de régulation, a créé un mouvement de privatisation et de régulation, mais a aussi donné de nouveaux rôles à l'État et au secteur privé. Les États dominants, comme les États-Unis, utilisent les nouveaux outils et modes de régulation créés pour promouvoir la concurrence. Cette théorie nous aide à expliquer comment la multiplication des niveaux et des outils de régulation en Amérique du Nord favorise le développement et la

diffusion de la libéralisation, de la privatisation et de la concurrence dans le domaine des télécommunications.

De la théorie de Comor nous retenons le rôle principal joué par les innovations technologiques dans le domaine des télécommunications à l'intérieur de la révolution économique, politique et culturelle mondiale. Elle aide à expliquer l'importance des marchés extérieurs des télécommunications pour le développement de l'économie américaine toute entière. La théorie de Comor identifie et explique la politique des États-Unis en matière de télécommunications.

Finalement, nous retenons de la théorie de Rioux que les États-Unis ont été les précurseurs et les promoteurs des bouleversements dans le régime des télécommunications en Amérique du Nord. Ces transformations se basent sur la promotion de la concurrence et sur la participation du secteur privé. Le Canada a transformé les cadres de son secteur des télécommunications selon des principes semblables pour s'assurer l'accès aux marchés des États-Unis. Le Mexique a lui aussi procédé à d'importantes transformations avec l'objectif de moderniser son économie en général. La théorie de Rioux aide à expliquer pourquoi les États-Unis, le Canada et le Mexique ont tous adhéré à un nouveau régime des télécommunications qui est basé sur le modèle de la concurrence, mais avec des différences nationales.

Nous allons ainsi aborder cette recherche en deux parties. Tout d'abord, les pressions exercées par les États-Unis amènent le Canada et le Mexique à transformer leurs cadres réglementaires des télécommunications selon le modèle concurrentiel. Ce modèle prend des formes spécifiques dans chacun des pays, mais on perçoit un certain alignement des transformations des cadres canadiens et mexicains sur le modèle américain. Cette première partie de notre hypothèse est importante puisque les cadres réglementaires nationaux américains, canadiens et mexicains ont subi de nombreuses transformations depuis les trente dernières années. De plus, les États ont aussi été témoins de l'apparition de nombreux nouveaux cadres réglementaires à l'extérieur des frontières nationales, c'est-à-dire aux niveaux régional et multilatéral. Ce point est important puisqu'il permet d'illustrer le processus d'intégration dans lequel les économies nationales sont de plus en plus engagées.

Ensuite, le nouveau régime des télécommunications ne remplit pas tous les mandats que ses défenseurs lui avaient attribués. Les impacts structurels démontrent que le modèle concurrentiel ne réalise pas entièrement ses promesses. Ses effets pervers sur la structure des télécommunications en Amérique du Nord constituent des obstacles majeurs qui mettent en doute la capacité du nouveau régime à créer et à préserver une véritable concurrence. Cette seconde partie de notre hypothèse est aussi importante puisqu'elle permet d'identifier les avantages, mais aussi les désavantages du modèle concurrentiel et les problèmes que sa diffusion dans le monde peut soulever.

*Plan du mémoire et méthodologie :*

Tout d'abord, notre recherche s'intéresse aux transformations des télécommunications en Amérique du Nord depuis les trente dernières années parce que ce secteur est reconnu pour révéler « l'ampleur des changements dans les modalités de l'intégration économique » (Rioux, 2002b, p. 3). Le secteur des télécommunications joue un rôle de catalyseur dans une économie qui se veut de plus en plus globale. Ensuite, notre recherche se concentre sur l'Amérique du Nord à cause des nombreuses transformations que les cadres réglementaires nationaux ont subi et parce que les États-Unis, le Canada et le Mexique ont tous été témoins de l'apparition de cadres réglementaires régionaux et multilatéraux. Le cas de l'Amérique du Nord est particulièrement intéressant parce qu'il illustre très bien le processus d'intégration dans lequel les économies nationales sont de plus en plus engagées. Finalement, notre recherche traite des transformations qui se produisent depuis les trente dernières années puisque c'est durant cette période que les transformations en vue d'introduire un régime des télécommunications basé sur la concurrence en Amérique du Nord se sont concentrées.

Le régime est un concept central tout au long de notre étude. Celui-ci est défini par Krasner comme étant « sets of implicit or explicit principles, norms, rules, and decision-making procedures around which actors' expectations converge » (1982, p. 186). Puisque notre recherche se concentre sur le cas spécifique des télécommunications, la définition de régime des télécommunications utilisée est celle qui affirme qu'il s'agit de l'ensemble des règles, des lois et des institutions qui orientent les politiques et les stratégies de

l'industrie en matière de télécommunications (Rioux, 2002a). La concurrence est la variable que nous utilisons pour aborder les transformations du régime des télécommunications. Pour éviter de sombrer dans le débat théorique dans lequel la définition de la concurrence est souvent engagée, la définition retenue dans le cadre de cette recherche est celle qui fait état de la concurrence dans un contexte de globalisation, c'est-à-dire une organisation des marchés basée sur la rivalité économique. La concurrence peut s'exercer aux niveaux national et extranational et engager autant les gouvernements que les entreprises (Deblock, Brunelle et Rioux, 2002)

En plus des théories de Brathwaite et Drahos, de Levi-Faur, de Comor et de Rioux, de nombreuses autres sources nous aideront tout au long de notre recherche. Dans le cadre de l'identification des différentes transformations des cadres des télécommunications en Amérique du Nord, des objectifs visés par ces transformations et de leurs impacts sur la structure des télécommunications, nous aurons recours à l'analyse de différentes lois. Nous étudierons le *Telecommunications Act* de 1934 et celui de 1996 aux États-Unis; la *Loi des chemins de fer* et la *Loi sur les Télécommunications* de 1993 au Canada; la *Ley de vias generales de comunicacion y medios de transporte (Loi générale sur les communications et les transports* de 1931) et la *Ley federal de telecomunicaciones (Loi fédérale des télécommunications* de 1995) au Mexique. Nous étudierons aussi des décisions telles que la *Modification of Final Judgement, Execunet I et II, Domsat I et II* et *Computer I et II* aux États-Unis; des décisions comme celle de mettre fin au monopole des compagnies téléphoniques sur les lignes privées, l'ouverture du marché des services téléphoniques interurbains et locaux à la concurrence au Canada; mais aussi des décisions comme la privatisation de *Telefonos de Mexico (Telmex)*, la création de la *Comision federal de Competencia (CFC)* et de la *Comision Federal de telecomunicaciones (COFETEL)*, l'adoption de la *Loi sur la concurrence* en 1993 et l'autorisation de la concurrence dans le domaine de la téléphonie interurbaine et locale au Mexique. Nous ferons aussi une analyse des textes officiels des accords commerciaux de l'ALÉNA, de l'AGCS et de l'ATB. Pour l'étude des impacts structurels des transformations sur les télécommunications en Amérique du Nord nous analyserons des statistiques et des données officielles en provenance principalement de la *Federal Communications Commission (FCC)*, du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) et de l'Union Internationale des Télécommunications (UIT). Ces

statistiques concernent les marchés de la téléphonie locale sur fil, de la téléphonie cellulaire et de la téléphonie mobile aux États-Unis, au Canada et au Mexique avant et après les transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications dans les pays en question.

La recherche sera présentée comme suit. Nous verrons à l'intérieur du premier chapitre les transformations des cadres des télécommunications ayant lieu depuis les trente dernières années en identifiant les règles, les lois et les institutions qui composent l'ancien et le nouveau régime aux États-Unis, au Canada et au Mexique, mais aussi celles qui ont fait leur apparition aux niveaux régional et multilatéral. Dans le deuxième chapitre, nous voudrions connaître les raisons pour lesquelles les États-Unis ont transformé les cadres réglementaires de leurs télécommunications et les objectifs que ces transformations visaient. Nous verrons aussi comment les États-Unis, grâce à des stratégies, exercent des pressions pour que leur modèle concurrentiel des télécommunications soit adopté à l'extérieur des frontières américaines. Nous verrons ensuite pourquoi le Canada et le Mexique ont également procédé aux transformations des cadres de leurs télécommunications ainsi que les objectifs visés par ces transformations. Dans le dernier chapitre, nous compléterons l'analyse des régimes des télécommunications en Amérique du Nord en évaluant la réalisation des objectifs visés par les nouvelles règles, lois et institutions instaurées aux États-Unis, au Canada et au Mexique.

### *Nos conclusions*

De notre recherche émergent deux conclusions. La première conclusion est que les raisons et les objectifs qui ont amené les États-Unis, le Canada et le Mexique à transformer les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de leurs télécommunications sont différents. Les États-Unis voulaient, en exportant le modèle concurrentiel des télécommunications, profiter de leur avance dans le domaine des télécommunications pour développer leur économie en général et faire profiter le monde des avantages que ce modèle représente pour eux. De plus, les États-Unis ont influencé les transformations des cadres réglementaires des télécommunications nord-américaines

grâce aux pressions qu'ils ont exercées par l'entremise d'acteurs privés, comme les groupes de pression, et grâce à l'utilisation de mécanismes comme le *forum-shifting*. Le Canada et le Mexique ont été contraints d'aligner leurs politiques en matière de télécommunication sur le modèle américain. Le Canada a adhéré au nouveau modèle concurrentiel des télécommunications parce qu'il voulait sécuriser son accès au marché américain, conserver ses avantages compétitifs face aux États-Unis et stimuler le développement de l'économie canadienne en général grâce aux avantages promis par la concurrence dans le domaine des télécommunications. Le Mexique voulait quant à lui profiter des avantages de la concurrence dans les télécommunications pour moderniser son secteur et son économie toute entière. Les raisons et les objectifs qui ont amené les États-Unis, le Canada et le Mexique à transformer leurs régimes sont ainsi liés de très près, mais le nouveau modèle des télécommunications en Amérique du Nord conserve des particularités nationales.

La seconde conclusion est que les impacts des transformations sur les structures des télécommunications américaines, canadiennes et mexicaines n'ont pas amené tous les effets escomptés. Les prix des services de téléphonie sans fil et de téléphonie interurbaine ont diminué partout en Amérique du Nord, mais les prix du service de téléphonie locale sont demeurés stables ou ont augmenté. De plus, le modèle concurrentiel des télécommunications a provoqué le phénomène de la concentration, c'est-à-dire le regroupement d'entreprises en de puissants oligopoles. Ces derniers dominent la majorité des marchés des télécommunications en Amérique du Nord. Les obstacles que représentent ces effets pervers remettent en question la capacité du nouveau régime concurrentiel à réaliser une véritable concurrence dans les marchés des télécommunications en Amérique du Nord.

## CHAPITRE I

### LA RUPTURE DANS LES RÉGIME DES TÉLÉCOMMUNICATIONS EN AMÉRIQUE DU NORD

#### 1.1 Introduction

Depuis les trente dernières années, de nombreuses transformations ont bouleversé le domaine des télécommunications en Amérique du Nord. Les importantes innovations technologiques et les nombreux changements en matière de politiques économiques ont modifié les cadres réglementaires, légaux et institutionnels du secteur. Ces transformations sont plus qu'une simple dérégulation, elles représentent la mise en place d'un ensemble de nouvelles règles, de nouvelles lois et de nouvelles institutions, ayant pour objectif d'encadrer les échanges des produits et services de télécommunications dans un environnement politique et économique de plus en plus global.

Ces transformations se sont amorcées aux États-Unis, pour ensuite faire leur apparition au Canada et au Mexique. En plus de transformer les cadres nationaux des télécommunications, elles ont aussi créé des cadres réglementaires, légaux et institutionnels qui prennent place au niveau régional et au niveau multilatéral. Avant d'analyser les raisons qui expliquent pourquoi ces changements se sont produits, il faut d'abord identifier ce en quoi consiste le régime des télécommunications d'avant les grands bouleversements et ce en quoi consiste le nouveau régime apparu suite aux transformations ayant cours en Amérique du Nord depuis la fin des années 1970.

Le premier chapitre sera divisé en trois sections. Tout d'abord, nous ferons une description des principaux cadres réglementaires, légaux et institutionnels de l'ancien régime des télécommunications aux États-Unis, au Canada et au Mexique, c'est-à-dire

celui en place avant le début des transformations. Ensuite, nous analyserons les principales transformations qu'ont subies les règles, les lois et les institutions à l'origine de la naissance d'un nouveau régime concurrentiel des télécommunications en Amérique du Nord. Finalement, nous verrons les principaux nouveaux cadres des télécommunications qui ont fait leur apparition aux niveaux régional et multilatéral et qui ont un impact important à l'intérieur des frontières américaines, canadiennes et mexicaines.

## 1.2 L'ancien régime des télécommunications

L'ancien régime des télécommunications provient de la « vague de réglementation qui a fait son apparition durant la Grande Dépression pour tenter de régler les problèmes de la concurrence excessive » (Wilson, 1999, p. 124-125). Le régime était basé sur un mode de pensée très répandu à la fin de la période de l'après Deuxième Guerre mondiale qui voulait que la régulation soit une solution efficace pour assurer la protection des consommateurs de la surcharge des coûts des produits et services par les fournisseurs. La régulation dans le domaine des télécommunications était ainsi perçue comme étant la meilleure façon de répondre à certains besoins considérés comme essentiels pour la population, comme le service universel par exemple. C'est pourquoi la régulation étatique et la forte participation des monopoles dans les marchés nationaux étaient très répandues dans les télécommunications nord-américaines.

### 1.2.1 L'ancien régime des télécommunications aux États-Unis

Plusieurs institutions et nombreux acteurs sont responsables de l'élaboration des différentes règles, lois et institutions chargées d'encadrer les télécommunications avant l'arrivée des grands bouleversements aux États-Unis. Pendant de nombreuses années, le régime a autorisé et même favorisé la domination d'un monopole dans les marchés américains des produits et services des télécommunications, celui de l'American Telephone & Telegraph Co' (AT&T).

**Tableau 1.1 Sommaire des cadres réglementaires des télécommunications en Amérique du Nord de la fin du XIXe au début des années 1970**

	États-Unis	Canada	Mexique
Organisme national chargé de réglementer le secteur des télécommunications	FCC (Federal communications commission) - réglementation monopolistique	CCT (Commission canadienne des transports) CCR (Commission canadienne des radiodiffusions) - réglementation monopolistique	STC (Secretaría de Comunicaciones y Transportes) - réglementation favorable au monopole d'État Telmex (Telefonos de Mexico)
Législation en matière de télécommunications	Communications Act 1934	- Loi des chemins de fer 1859 - Loi canadienne sur la radiodiffusion 1932	Ley de vias generales de comunicacion y medios de transporte 1931
Organisme(s) –ou Institution(s) responsable(s) de l'application de la politique de concurrence	- Department of Justice (division anti-trust) - Federal Trade Commission	Commission sur les pratiques restrictives du commerce	Aucun mais il existe quelques notions sur les monopoles et quelques fixations de prix dans la Constitution mexicaine
Loi responsable de l'élaboration de la politique de concurrence	- Loi antitrust Sherman Act 1890 - Clayton Act 1914 - plusieurs autres lois approfondissent l'arsenal de l'antitrust américain	Loi relative aux enquêtes sur les coalitions 1923	Aucune mais il existe quelques notions sur les monopoles et quelques fixations de prix dans la Constitution mexicaine
Organisme responsable de l'élaboration de la politique internationale des télécommunications	Department of State	Ministère des Transports	Ministère du Secrétariat aux Communications et aux Transports
Cadre extranational concernant les télécommunications (principal)	UIT	UIT	UIT

Source : données compilées par Isabelle Gélinas à partir de plusieurs sources, 2007.

Le *Telecommunications Act* adopté en 1934 est la loi responsable d'élaborer les règles encadrant les télécommunications américaines dans l'ancien régime. Celle-ci va réglementer le secteur des télécommunications américaines pendant plus de 60 ans, c'est-à-dire jusqu'en 1996. L'Article 201 de la loi stipulait que les entreprises de services de télécommunications devaient, lors d'une demande d'interconnexion effectuée par une entreprise concurrente, « fournir un service à la suite d'une demande raisonnable et que tous les tarifs, pratiques, classifications et règlements en rapport avec ce service de communication doivent être justes et raisonnables » (Wilson, 1999, p. 122). Tous les comportements de nature discriminatoire étaient considérés comme interdits. Le *Telecommunications Act* de 1934 donne à la FCC le mandat de surveiller et de promouvoir la concurrence. La FCC avait aussi la responsabilité d'assurer le service universel pour « ensure that consumers have choices among communications services and are protected from anti-competitive behavior » (FCC, 2005b, p.1). Cependant, cet organisme avait des pouvoirs très larges et il a longtemps préféré promouvoir une structure industrielle des télécommunications qui soit basée sur le monopole plutôt que sur la libéralisation et la concurrence.

L'ancien régime des télécommunications américain est aussi marqué par la domination d'AT&T dans le secteur. AT&T avait, durant cette période, pris l'habitude de poursuivre en justice les potentiels candidats à la concurrence. L'objectif de ces poursuites, comme celles déposées contre les compagnies Hush-a-phone et Carterphone durant les années 1950 et 1960, était de limiter la menace qu'elles représentaient pour sa domination dans les marchés des télécommunications américaines. En plus des poursuites intentées par AT&T contre ses concurrents, celle-ci utilisait plusieurs autres stratégies anticompetitives pour assurer sa domination dans les marchés des télécommunications aux États-Unis. Elle pouvait refuser des interconnexions, charger des prix exorbitants pour l'interconnexion aux compagnies concurrentes et même acheter ses concurrents (Wilson, 2000). Ces techniques ont beaucoup limité la participation des concurrents dans la fourniture de produits et services de télécommunications aux États-Unis (Wilson, 2000). AT&T arguait pour sa défense que sa domination dans les marchés des télécommunications n'était pas le résultat de pratiques anticompetitives comme l'accusaient ses détracteurs, mais qu'elle était plutôt due à un monopole naturel, c'est-à-dire les effets du marché lui-même (Wilson, 2000).

L'ancien régime des télécommunications américaines se base sur l'idée qu'une structure des télécommunications fondée sur le monopole est favorable. On croyait que la structure monopolistique répondait non seulement aux besoins des consommateurs en favorisant le service universel, mais qu'elle répondait aussi aux besoins des marchés. Jusqu'à la fin des années 1950, très peu de décisions remettront en question cette théorie ou mettront en danger la domination du monopole d'AT&T dans les marchés américains des télécommunications.

Il faudra attendre plusieurs années et plusieurs décisions prises conjointement par la FCC et le *Department of Justice* (DOJ) pour transformer graduellement les règles, les lois et les institutions du secteur des télécommunications américaines et en faire des promoteurs de la concurrence. Nous verrons que le début des années 1970 sera une période forte en transformations aux États-Unis. Nous verrons aussi la construction d'un nouveau régime des télécommunications qui sera en rupture totale avec celui qui favorisait une structure monopolistique.

### 1.2.2 L'ancien régime des télécommunications au Canada

Le secteur des télécommunications canadiennes est sous la gestion de la *Loi des chemins de fer* jusqu'en 1993. Celle-ci stipule que « les taux des services téléphoniques et télégraphiques devaient être justes et raisonnables, et que les entreprises ne pouvaient adopter de pratiques discriminatoires envers les clients » (Wilson, 1999, p. 118). Cependant, les cadres réglementaires, incluant la *Loi des chemins de fer*, ont longtemps favorisé la domination d'un monopole réglementé dans le marché des télécommunications au Canada. L'idée selon laquelle le monopole allait favoriser le développement du service universel y était largement répandue. L'ancien régime a ainsi favorisé le monopole de Bell Canada et limité la participation de compagnies concurrentes dans le marché des télécommunications canadiennes pendant de nombreuses années.

La propriété des télécommunications canadiennes est très concentrée jusqu'au début des années 1970. Les services de la téléphonie locale et interurbaine sont centrés dans les

maines monopolistiques de Bell Canada Entreprise (BCE). Bell Canada usa pendant plusieurs décennies, tout comme AT&T aux États-Unis, de plusieurs stratégies pour assurer son emprise dans les marchés des télécommunications canadiennes. Parmi ces différentes stratégies, BCE pouvait refuser des interconnexions, charger des prix exorbitants pour l'interconnexion de l'équipement des fournisseurs de services concurrents et même acheter ses concurrents. À titre d'exemple, Bell Canada s'opposa à certaines demandes d'interconnexions d'équipement de compagnies concurrentes selon l'argument que « la concurrence allait réduire les économies d'échelles, et, par conséquent, compromettre l'efficacité de son exploitation » (Wilson, 1999, p. 270). Ces stratégies ont eu l'effet espéré puisqu'elles ont grandement limité la participation des candidats à la concurrence. Tout comme AT&T, Bell Canada se défendait d'utiliser des pratiques anticoncurrentielles et utilisait l'argument du monopole naturel pour justifier sa domination dans les marchés des télécommunications canadiennes (Wilson, 2000).

Le contexte dans lequel évolue le secteur des télécommunications au Canada jusqu'à la fin des années 1960 est celui d'une forte concentration des parts de marché dans les mains de BCE. Le Canada verra cependant les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de son secteur des télécommunications être radicalement transformés à partir de la fin des années 1970 et c'est ce que nous aborderons plus loin dans ce chapitre.

### 1.2.3 L'ancien régime des télécommunications au Mexique

Les cadres réglementaires, légaux et institutionnels responsables d'encadrer les télécommunications mexicaines avant les grands bouleversements sont très limités. Les télécommunications sont sous la législation de la *Loi générale sur les communications et les transports* depuis 1931. Le *Secretaria de Comunicaciones y Transportes* (SCT) est l'organisme national chargé de réglementer le secteur des télécommunications. Tout comme aux États-Unis et au Canada, la réglementation des télécommunications au Mexique sera longtemps favorable au modèle monopolistique alors les services de télécommunications mexicaines seront offerts exclusivement par le monopole de propriété étatique, c'est-à-dire Telmex, de 1972 jusqu'en 1990 (Jong, 2003). Il n'y a aucune loi responsable d'élaborer une politique de concurrence spécifique aux

télécommunications et les quelques notions de fixation de prix et quelques indications sur les monopoles existantes, auront un impact très limité sur la structure monopolistique des marchés des télécommunications mexicaines.

La situation du secteur des télécommunications mexicaines est particulière puisque la ville de Mexico, capitale des activités économiques du pays, a un taux de pénétration de lignes téléphoniques de l'ordre de moins de 10% avant le début des transformations (National Law Center for Inter-American Free Trade [NATLAW], 1996).

La politique commerciale globale du Mexique sera très nationaliste et protectionniste jusqu'aux années 1980. Arès affirme que « l'industrialisation nationale était un facteur d'affirmation nationale et elle contrebalançait en partie l'influence et l'attrait des États-Unis » (2003, p. 116). L'ancien régime des télécommunications était imprégné de ce nationalisme et de ce protectionnisme. C'est pour cette raison que les décideurs mexicains ont accordé le monopole de la fourniture de divers services de télécommunications à l'entreprise Telmex, qui deviendra une propriété étatique en 1972. La politique commerciale mexicaine qui visait une plus grande autonomie industrielle et la protection du marché intérieur a cependant échoué puisque le Mexique est devenu dépendant de la technologie et des capitaux étrangers, plus particulièrement ceux en provenance des États-Unis (Arès, 2003). La situation économique du Mexique deviendra d'autant plus précaire en 1982 alors que celui-ci fera face à la plus importante crise de la dette en plus de 60 ans.

Nous verrons un peu plus loin à l'intérieur de ce chapitre quelles sont les différentes transformations ayant provoqué la naissance d'un nouveau régime des télécommunications au Mexique. Nous verrons aussi à quels niveaux ces transformations constituent une véritable rupture avec les réglementations, les lois et les institutions responsables d'encadrer les télécommunications mexicaines.

### 1.3 Le nouveau régime des télécommunications

Plusieurs transformations ont bouleversé les cadres des télécommunications en Amérique du Nord et donné naissance à un nouveau régime aux États-Unis au Canada et au Mexique. Elles sont responsables de la construction d'un ensemble de nouvelles règles, de nouvelles lois et de nouvelles institutions qui « favorise la concurrence non pas en éliminant la réglementation, mais en donnant à celle-ci une orientation proconcurrentielle » (Wilson, 1999, p. 397).

La théorie de Levi-Faur permet de comprendre en quoi consiste le nouveau régime des télécommunications et la nouvelle gouvernance qu'il appelle le capitalisme de régulation. Selon Levi-Faur, la gouvernance en construction est constituée d'une nouvelle division du travail entre l'État et le monde des affaires. Le secteur des affaires, c'est-à-dire le secteur privé, prend de plus en plus en charge les développements en matière d'innovation technologique et de fourniture de certains services. L'État, qui avait par le passé la responsabilité de fournir plusieurs de ces services, participe de moins en moins aux échanges. La responsabilité de l'État se limite maintenant davantage à surveiller et à réglementer les échanges dans ces domaines (Levi-Faur et Jordana, 2005). La nouvelle division du travail crée une gouvernance qui se distingue par la multiplication des régulations en faveur de la concurrence. Cette promotion de la libéralisation et de la concurrence aux échelles nationale, régionale et internationale explique la rupture d'avec l'ancien régime des télécommunications et l'éclosion du nouveau régime défendu et promu par les États-Unis. Nous verrons à l'aide de la théorie de Levi-Faur que l'outil privilégié pour favoriser et diffuser la libéralisation, la privatisation et promouvoir la concurrence dans le secteur des télécommunications nord-américaines sera la régulation.

#### 1.3.1 Le nouveau régime des télécommunications aux États-Unis

Il est important d'identifier les principales transformations ayant introduit les principes de libéralisation et de concurrence à l'intérieur des règles, des lois et des institutions des télécommunications aux États-Unis. Il est possible de regrouper ces

**Tableau 1.2 Sommaire des cadres réglementaires des télécommunications en Amérique du Nord pendant et après la période de transformations des années 1970**

	États-Unis	Canada	Mexique
Organisme national chargé de réglementer le secteur des télécommunications en faveur de la concurrence	FCC (Federal communications commission) 1934 - réglementation en faveur de la concurrence	CRTC (Conseil de la Radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) 1976 - réglementation en faveur de la concurrence	COFETEL(Comision Federal de Telecomunicaciones) 1996 - réglementation en faveur de la concurrence
Législation en matière de télécommunications	Telecommunications Act 1996	- Loi sur la radiodiffusion 1991 - Loi sur les télécommunications 1993	Ley federal de telecomunicaciones (Loi fédérale des télécommunications) 1995
Organisme(s) - Institution(s) - responsable(s) de l'application de la politique de concurrence	- Department of Justice (division anti-trust) - Federal Trade Commission	- Bureau de la concurrence - Tribunal de la concurrence	- CFC (Comisión Federal de Competencia) 1993
Loi responsable de l'élaboration de la politique de concurrence	- Sherman Act 1890 - Clayton Act 1914 - plusieurs autres lois approfondissent l'arsenal de l'antitrust américain	- Loi sur la concurrence 1985	- Ley Federal de Competencia Económica 1993 (Loi fédérale sur la concurrence économique)
Organisme responsable de l'élaboration de la politique internationale des télécommunications	- USTR (U.S Trade Representative) - Department of commerce	- Ministère des communications (1969 à 1993) - Industrie Canada	- Secretaria de economica - Secretarias de comunicaciones y transportes
Cadres extranationaux Concernant les télécommunications ou la concurrence (principaux)	ALÉNA ATB AGCS UIT	ALÉNA ATB AGCS UIT	ALÉNA ATB AGCS UIT

Source : données compilées par Isabelle Gélinas à partir de plusieurs sources, 2006

changements en trois grandes catégories, c'est-à-dire : les décisions concernant le secteur des télécommunications en général, les nombreuses poursuites effectuées contre le monopole d'AT&T ayant conduit à son démantèlement en 1984 et l'entrée en vigueur du *Telecommunications Act* de 1996.

La libéralisation du secteur des télécommunications américaines est un phénomène qui évolue sur une longue période, mais qui s'est grandement intensifié depuis les trente dernières années. L'introduction du principe concurrentiel dans les cadres des télécommunications aux États-Unis est la réalisation de plusieurs lois et de multiples décisions. Même si ces changements se sont produits sur une très longue période, les États-Unis sont des précurseurs de la libéralisation des services de télécommunications et de la rupture avec le régime monopolistique des télécommunications. Ils sont aussi les initiateurs des transformations qui auront lieu en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Nous verrons que le DOJ et la FCC sont des acteurs très importants dans le processus de transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels du régime des télécommunications puisqu'ils jouent un rôle de premier plan dans l'abandon du régime monopolistique aux États-Unis.

La première catégorie de transformations à l'origine de la rupture d'avec le régime monopolistique des télécommunications aux États-Unis regroupe des décisions importantes qui concernent le secteur des télécommunications en général. Nous retrouvons tout d'abord des décisions de la FCC et du DOJ, qui ont favorisé la libéralisation et l'introduction du principe de concurrence dans le secteur des télécommunications aux États-Unis et provoqué par le fait même la rupture avec le régime monopolistique.

Le premier exemple de ces décisions date de 1968 alors que l'entreprise AT&T domine largement le marché des télécommunications aux États-Unis. La FCC provoque un premier bouleversement en autorisant la concurrence dans le domaine de l'équipement de télécommunications. Des compagnies concurrentes peuvent désormais connecter leurs équipements aux installations d'autres entreprises de télécommunications. Wilson est d'avis qu'il s'agit de la première véritable brèche dans le monopole d'AT&T avant son démantèlement en 1984 (2000). Cette décision permet à l'entreprise Carterfone de

brancher ses équipements aux systèmes d'AT&T. Un an plus tard, soit en 1969, « le premier télécommunicateur concurrent, la société Microwave Communications Incorporated [MCI], obtient l'autorisation de la FCC d'installer une liaison spécialisée par faisceaux hertziens entre Chicago et Saint-Louis » (Messier, 1993, Contexte, p. 20). Ce faisant, la FCC provoque une autre ouverture en faveur de la concurrence dans le domaine des interurbains. La compagnie MCI réussira aussi, par ses poursuites contre AT&T, à affaiblir davantage le monopole de cette dernière dans le domaine de la téléphonie interurbaine. Le meilleur exemple à ce titre est la décision de la *Court of Justice* des États-Unis connue sous le nom de *Execunet I* en 1977 (Wilson, 2000). En 1978, la Cour Suprême des États-Unis ordonnera définitivement à AT&T d'assurer l'interconnexion de tous les compétiteurs qui désirent fournir des services interurbains (Messier, 1993).

D'autres décisions auront aussi un impact majeur sur les cadres des télécommunications américaines. Il y a la décision de la FCC d'autoriser l'entrée des intérêts privés dans le domaine des satellites et qui marque le début de la libéralisation de ce secteur. Cette décision prise en 1970 est connue sous le nom *Domsat I*. Elle fut suivie par la décision *Domsat II* en 1972 qui rend l'autorisation des licences dans le domaine des satellites plus flexible (Wilson, 2000). La compagnie Radio Corporation of America (RCA) sera la première entreprise à profiter de l'ouverture à la concurrence de ce domaine et lancera son premier satellite peu après l'entrée en vigueur de la décision, soit au début de 1974 (Wilson, 2000).

Pendant ce temps, une décision prise par le DOJ en 1971 connue sous le nom de *Computer I*, ouvre le marché des services de télécommunications par voie informatique à la concurrence (Messier, 1993). *Computer II*, qui entre en vigueur en 1980, élargira la brèche du monopole d'AT&T dans le domaine des services de télécommunications à valeur ajoutée alors qu'elle établira la « distinction entre les services de télécommunications de base offerts sur une base réglementée et les services améliorés offerts sur une base déréglementée » (Messier, 1993, Contexte, p, 20).

La seconde catégorie de transformations à l'origine de la rupture dans le régime des télécommunications aux États-Unis est celle des nombreuses poursuites intentées contre

le monopole de l'entreprise AT&T. La poursuite la plus marquante est certainement celle déposée par le gouvernement américain en 1974. Ce dernier accuse AT&T de maintenir illégalement une relation d'exclusivité avec Western Electric, lui permettant ainsi d'exercer un monopole dans le domaine des interurbains (Economides, 2003). Le DOJ affirme qu'AT&T « had violated federal law by using its control over local telephone networks to fore close competition in long distance markets » (UIT, 2002, p. 4). Le DOJ avait le rôle de mettre en application les lois sur la concurrence à l'aide de la division antitrust du ministère de la Justice. La poursuite contre AT&T est déposée selon les dispositions de la loi antitrust fédérale américaine nommée *Sherman Antitrust Act*. L'autorité de cette dernière repose sur « the constitutional power of the Congress to regulate interstate commerce, or conspiracy in restraint of interstate and foreign trade » (United-States Department of Justice, 1998, chap. II, p. 1).

L'idée selon laquelle le monopole n'est peut-être plus le meilleur moyen de répondre aux intérêts des consommateurs et des marchés se répand de plus en plus rapidement aux États-Unis. Les tenants des attaques envers l'entreprise AT&T arguaient que celle-ci mettait en place une série de mesures anti-compétitives pour augmenter sa part de marché et en limiter l'accès aux compétiteurs potentiels. Après plusieurs années de défense en cour, AT&T devra se départir de ses compagnies de téléphone régionales affiliées. Le jugement final de la poursuite du DOJ sera rendu en 1982, soit huit ans après son dépôt. AT&T, qui monopolisait le marché des télécommunications américaines grâce à son « contrôle de l'accès au réseau local et de ses liens verticaux avec la fabrication d'équipement » est alors forcée de se démanteler (Rioux, 2002a, p. 24). Le règlement qui oblige le démantèlement d'AT&T est appelé *Modification of Final Judgment*. Cette décision a pour objectif de mettre fin aux activités anticompetitives de l'entreprise (UIT, 2002). AT&T se départira de 22 de ses *Bell Operating Companies* (BOC's) en 1984. Les BOC's seront ensuite regroupées en sept compagnies de téléphone régionales, c'est-à-dire les *Regional Bell Operating Companies* (RBOC's), aussi connus sous le nom de *Baby Bells* (Wilson, 2000). Il est intéressant de noter qu'AT&T est, au moment de son démantèlement, l'employeur privé le plus important des États-Unis avec des effectifs de plus d'un million d'employés dans tout le pays (Wilson, 1999).

En plus des décisions prises par la FCC et le DOJ et des démêlés d'AT&T avec la justice américaine, une autre décision aura un impact majeur dans le processus de transformation des cadres réglementaires des télécommunications américaines, il s'agit de l'entrée en vigueur de la nouvelle loi fédérale sur les télécommunications, le *Telecommunications Act* en 1996. Comme nous l'avons vu précédemment, les technologies, les règles et les lois qui encadrent le secteur des télécommunications ont beaucoup évolué entre les années 1940 et 1980. Il était devenu nécessaire d'actualiser la législation américaine des télécommunications. Le *Telecommunications Act* de 1996 représente l'adaptation du cadre réglementaire des télécommunications des États-Unis à la nouvelle réalité technologique (Economides, 2003). Le mandat officiel donné à cette loi affirme que celle-ci doit « promote competition and reduce regulation in order to secure lower price and higher quality services for American telecommunications consumers and encourage the rapid deployment of new telecommunications technologies » (FCC, 1996, p. 1). Le Congrès américain avait ainsi trois grandes priorités lorsqu'il a adopté la nouvelle législation. Il voulait tout d'abord faire la promotion d'un environnement des télécommunications compétitif dans tous les domaines des télécommunications. Il voulait ensuite favoriser les développements et avancements technologiques dans le secteur des télécommunications. Finalement, le Congrès américain voulait que le *Telecommunications Act* assure le service universel (UIT, 2002). Toutes ces priorités devaient créer un environnement favorable, tant pour les consommateurs de service de télécommunications que pour les fournisseurs de ces services.

Pour remplir son mandat, le *Telecommunications Act* de 1996 procède à plusieurs changements majeurs. Tout d'abord, la nouvelle loi libéralise trois secteurs des télécommunications, c'est-à-dire les services interurbains, les services de téléphonie locale et les services de câblo-distribution (Cave et Candrall, 2001). Elle donne à la FCC la responsabilité de « remove statutory, regulatory, economic, and operational barriers to local telephone services competition » (FCC, 2005b, p.1). La FCC devra assurer le service universel et encourager le développement technologique. Le *Telecommunications Act* impose aussi une mesure pro compétitive importante en spécifiant que tous les fournisseurs doivent désormais pouvoir s'interconnecter les uns aux autres (UIT, 2002). Pour ce faire, on accorde à la FCC « le pouvoir d'éliminer les obstacles à la concurrence

si les commissions d'États ne permettent pas l'entrée de nouveaux intervenants sur le marché » (Blouin, 1999, p. 25). La FCC reçoit ainsi d'importants nouveaux pouvoirs et de nouvelles responsabilités qui font de celle-ci un outil central, non seulement dans la construction du nouveau régime concurrentiel des télécommunications aux États-Unis, mais aussi dans la surveillance de ce nouvel environnement.

Le *Telecommunications Act* adopté en 1996 constitue une rupture majeure par rapport aux anciens cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications américaines puisqu'elle introduit le principe de concurrence dans tous les services de télécommunications et non plus seulement dans le domaine des interurbains (UIT, 2002). Il incarne la nouvelle politique nationale des télécommunications basée sur la libéralisation et la promotion de la concurrence.

La rupture dans le régime des télécommunications aux États-Unis a été entamée au début des années 1970 et s'est poursuivie pendant près de trois décennies. Plusieurs acteurs ont participé à ce changement de cap, dont le DOJ et la FCC plus particulièrement. Les États-Unis sont le premier pays à avoir entamé les transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications. Ils sont par le fait même les premiers à avoir adhéré à un nouveau régime des télécommunications ayant pour objectif de promouvoir la libéralisation et la concurrence dans le secteur.

Les télécommunications n'est pas le seul domaine de l'économie américaine à être victime d'une rupture majeure puisque toute la politique commerciale américaine sera bouleversée. Les transformations menant à l'adoption du régime concurrentiel des télécommunications aux États-Unis font partie d'un ensemble de changements au niveau de la politique économique américaine en général. Deblock et Cadet identifient quatre grands changements dans l'orientation de la politique commerciale américaine. Tout d'abord, les États-Unis mettront désormais l'accent sur « l'adoption de normes internationales destinées à mieux protéger les investissements et [...] les intérêts économiques américains dans le monde » (Deblock et Cadet, 2003, p. 43). Ensuite, les États-Unis n'hésiteront plus à utiliser les divers mécanismes de règlement des différends qui seront mis en place. Ils auront aussi recours au bilatéralisme en plus du multilatéralisme pour libéraliser les échanges. Finalement, les États-Unis utiliseront le

**Tableau 1.3 Sommaire des événements notables dans le secteur des télécommunications aux États-Unis**

Année	Détails
1949	Poursuite contre AT&T par le <i>Department of Justice</i> des États-Unis (DOJ) qui accuse la compagnie AT&T de pratiquer une exclusivité d'achat avec l'entreprise Western Electric
1968	Jugement du DOJ en faveur de Carterfone qui force AT&T à autoriser le raccordement d'autres appareils à son réseau (cause Hush-a-phone)
1972	La FCC autorise MCI à construire un réseau de transporteurs privés en matière de services interurbains
1974	Poursuite du DOJ contre la compagnie AT&T qu'il accuse de maintenir une exclusivité d'achat avec l'entreprise Western Electric et d'exercer un monopole dans le domaine des interurbains
1975	La FCC libéralise le domaine de l'équipement terminal en autorisant la concurrence
1978	La concurrence est autorisée dans le domaine des interurbains
1982	Jugement rendu contre AT&T avec le règlement qui s'appelle <i>Modification of Final Jugement</i> et qui a pour objectif de mettre fin aux activités anti-compétitives de la compagnie AT&T
1984	Démantèlement d'AT&T qui doit se défaire de son Bell System
1989	Entrée en vigueur de l'Accord de Libre-Échange (ALÉ) avec le Canada
1990	La FCC commence à octroyer des licences dans le domaine du sans-fil pour les fournisseurs de services de communications personnelles
1994	Entrée en vigueur de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA) avec le Canada et le Mexique
1996	Adoption et entrée en vigueur de la nouvelle loi sur les télécommunications américaines le <i>Telecommunications Act</i>
1996	La concurrence est autorisée dans le domaine de la téléphonie locale suite à l'adoption du <i>Telecommunications Act</i>
1996	Concurrence possible dans le domaine des satellites selon les conditions de concurrence effectives à l'étranger
1998	Le Congrès Américain adopte <i>The Digital Millennium Copyright Act</i>
1999	La Cour Suprême des États-Unis donne raison à la FCC quant aux règles sur la téléphonie imposées par le <i>Telecommunications Act</i> qui oblige AT&T à connecter ses compétiteurs à des coûts plus bas
2000	Les États-Unis déposent une demande de consultation avec le Mexique devant l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) sur les mesures visant les services de télécommunications de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)
2000	La FCC privatise l'établissement de standards et le processus de certification des équipements
2003	La FCC adopte un document qui établit les limites sur la propriété et la concentration des médias aux États-Unis
2004	Décision rendue par l'Organe d'appel et de groupes spéciaux de l'OMC en faveur des États-Unis en ce qui a trait aux mesures visant les services de télécommunications de l'AGCS
2005	La Cour Suprême des États-Unis annule la décision de la FCC qui obligeait les opérateurs de services Internet par câble à louer leurs lignes aux compagnies concurrentes
2005	Le <i>United States Department of Commerce</i> annonce les principes que les États-Unis vont suivre en matière d'Internet avec le <i>U.S. principles on the Internet's Domain Name and Addressing Protocol</i>
2005	La FCC autorise <i>Southwestern Bell Corporation</i> (SBC) à acquérir AT&T Corp.
2005	Débuts des débats au sujet du "Net Neutrality" c'est-à-dire les discussions sur la non discrimination dans le réseau Internet par les fournisseurs des services. La FCC adopte la même année quatre principes de neutralité du réseau
2006	Adoption de la <i>Advanced Telecommunications and Opportunities Reform Act</i> qui favorise le développement des réseaux à larges bandes et des services (mise à jour du <i>Telecommunications Act</i> de 1996)
2006	Échec des tentatives de faire adopter les lois <i>Internet Freedom and Non-discrimination Act</i> et <i>Communications Opportunity, Promotion and Enhancement Act</i> . Le débat sur la "Net Neutrality" continue
2006	SBC acquiert AT&T Corp. pour former AT&T Inc. Ce rachat permet à AT&T de renouer avec 10 de ses anciennes <i>Bell Operating Companies</i> (BOC's)

Source : données compilées par Isabelle Gélinas à partir de plusieurs sources, 2007.

régionalisme « pour établir des accords de grande portée, inciter les pays à y adhérer [...] et imbriquer les grandes régions économiques du monde les unes dans les autres » (Deblock et Cadet, 2003, p. 44). Les principaux acteurs de ces transformations, les principes qu'ils tenteront d'imposer et les mécanismes qu'ils utiliseront pour y parvenir seront analysés dans le deuxième chapitre. Nous étudierons aussi les raisons et les objectifs qui expliquent l'adhésion des États-Unis à un régime des télécommunications basé sur le modèle concurrentiel.

### 1.3.2 Le nouveau régime des télécommunications au Canada

Il est important de connaître les décisions ayant principalement mené à l'introduction des principes de libéralisation et de concurrence à l'intérieur des règles, des lois et des institutions du secteur des télécommunications au Canada. La création du CRTC en 1976 annonce le début de la rupture avec le régime monopolistique des télécommunications au Canada et incarne le commencement d'une ère nouvelle dans la réglementation du secteur. C'est pourquoi nous analyserons les principales transformations responsables de la naissance d'un nouvel ensemble de cadres réglementaires faisant la promotion de la concurrence. Il est possible de regrouper ces changements en trois catégories, c'est-à-dire : les débuts du CRTC et le monopole de Bell, l'adoption de la *Loi sur les télécommunications* en 1993 et les principales autres décisions survenues après 1993.

La première catégorie de transformations à l'origine de la rupture d'avec l'ancien régime des télécommunications au Canada concerne le CRTC et le monopole de Bell. Le CRTC est l'organisme responsable de la surveillance des télécommunications et de la radiodiffusion canadiennes. Il est un acteur principal dans l'adhésion du Canada à un nouveau régime des télécommunications qui fait la promotion de la concurrence. Les pouvoirs conférés au CRTC sont considérables puisque les taux et les tarifs de l'utilisation et de la location des téléphones devaient être soumis à son approbation (Wilson, 1999). Le CRTC a la responsabilité « d'élaborer des règlements concernant le trafic, les taux et les tarifs » (Wilson, 1999, p. 119). Ces pouvoirs vont lui permettre de « transformer progressivement la structure monopolistique de l'industrie en une structure de libre-concurrence » (CRTC, 2005, p. 10, par. 41).

**Tableau 1.4 Sommaire des événements notables dans le secteur des télécommunications au Canada**

Année	Détails
1976	Création du Conseil de la radio-télévision canadienne qui deviendra le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) en 1979
1979	Fin du monopole des compagnies téléphoniques sur les lignes privées (louées) connectées au (Réseau Téléphonique Public Commuté (RTPC)
1980	Libéralisation du marché des terminaux téléphoniques et des équipements chez le client
1984	Établissement de duopoles régionaux dans le marché de la téléphonie mobile
1985	Le CRTC rejette la demande d'interconnexion avec les opérateurs historiques du Canadien National Canadien Pacifique (CNCP) pour la fourniture de services interurbains concurrentiels
1989	Entrée en vigueur de l'Accord de Libre-Échange (ALÉ) avec les États-Unis
1992	Ouverture du marché des services téléphoniques publics interurbains à la concurrence
1993	Adoption de <i>la Loi sur les Télécommunications</i>
1994	Entrée en vigueur de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA) avec les États-Unis et le Mexique
1994	Établissement d'un nouveau régime réglementaire : examen du cadre réglementaire
1995	Atribution de licences aux systèmes concurrents de communications personnelles sans fil
1997	Le CRTC annonce un cadre réglementaire pour la concurrence sur le marché des services téléphoniques locaux
1998	Le CRTC libéralise le marché des services téléphoniques payants public
1998	Le gouvernement canadien libéralise le marché de téléphonie locale
1998	Privatisation de Téléglobe, société canadienne des télécommunications transocéaniques, par l'adoption de la <i>Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Téléglobe Canada</i>
1998	Le gouvernement canadien ouvre à la concurrence le marché des télécommunications internationales entre propriétaires d'installations
1998	Mise en place d'un régime réglementaire pour les services internationaux
1998	Le CRTC adopte un ensemble de prix plafond que les entreprises de services locaux titulaires (ESLT) doivent respecter
1998	Démantèlement de l'alliance des compagnies de téléphone titulaires canadiennes Stentor
1999	Le CRTC demande aux câblo-opérateurs de fournir des services Internet à prix réduits aux autres Fournisseurs de Services Internet (FSI)
2000	Fin du monopole de Telesat Canada sur l'acheminement des télécommunications par satellite
2000	Modification au régime de contribution au service local
2001	Entrée en vigueur des modifications au régime de contribution (financement du service universel)
2002	Le CRTC renouvelle l'ensemble des prix plafond que les ESLT peuvent charger pour les services locaux
2004	Décision du CRTC qui révisé le cadre réglementaire de l'interconnexion des entreprises de services locaux pour faciliter les interconnexions
2004	Décision du CRTC d'éliminer ou de réduire les frais de connexion des concurrents à Internet ou aux infrastructures interurbaines
2005	Le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications est établi
2005	Le CRTC adopte le Cadre réglementaire régissant les services de communication vocale sur protocole Internet (VoIP) qui permet aux cablo-distributeurs de fournir des services de téléphonie par Internet
2006	Le Groupe d'étude publie le <i>Rapport Final</i> avec une liste de recommandations
2006	Suite aux recommandations du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications le Ministre de l'Industrie annonce la modification de la décision du CRTC sur <i>l'Abstention de la réglementation des services locaux de détail</i> déposé plus tôt la même année dans le but d'accélérer la déréglementation des services de téléphonie locale

Sources : CRTC 2002 et données compilées par Isabelle Gélinas à partir de plusieurs sources, 2006.

La première des transformations majeures responsables de la naissance d'un nouvel ensemble de cadres réglementaires est la brèche faite au monopole de Bell Canada par la décision du CRTC de mettre fin au monopole des compagnies téléphoniques sur les lignes privées en 1977. Le CRTC autorise aussi une certaine concurrence dans l'interconnexion de lignes privées aux réseaux de télécommunications publics lorsqu'il ordonne à Bell Canada en 1979 d'autoriser l'interconnexion d'un de ses concurrents. Le Canadien National Canadien Pacifique (CNCP) pourra, grâce à cette décision, se connecter au réseau local de commutation de Bell et offrir des services de communications d'affaires en concurrence avec BCE.

Le CRTC introduit un peu plus le principe de concurrence dans le secteur lorsqu'il libéralise le domaine du matériel de consommation des télécommunications en 1980 (Industrie Canada, 2005d). À peine quatre ans plus tard, soit en 1984, le gouvernement canadien libéralise partiellement le domaine de la téléphonie sans fil (Industrie Canada, 2005d). Il privatise aussi l'entreprise Téléglobe Canada Inc. qui détenait le monopole du trafic interurbain à destination internationale en avril 1987. Téléglobe se retrouve ainsi sous la juridiction du CRTC et de la *Loi concernant la réorganisation et l'aliénation de Téléglobe Canada* (Messier, 1993). En 1992 le CRTC autorise la concurrence dans le domaine des services interurbains, étape marquante dans la libéralisation du secteur des télécommunications au Canada. La même année, le gouvernement canadien autorise la vente de 49% de ses parts dans la compagnie Télésat, monopole de l'État canadien dans le domaine des services de satellites, à une compagnie du secteur privé (Industrie Canada, 2005d).

La deuxième catégorie de transformations ayant pour objectif de promouvoir la concurrence dans les télécommunications canadiennes est l'entrée en vigueur de la *Loi sur les télécommunications* en 1993. Il s'agit du plus important point de rupture avec l'ancien régime monopolistique du secteur des télécommunications au Canada. Avec la *Loi sur les télécommunications*, le cadre législatif canadien « a été modifié de manière à encourager — voire même exiger — la poursuite d'une structure plus concurrentielle pour la fourniture des services de télécommunications au Canada » (CRTC, 2005, p. 6, par. 17). Ainsi, pour la première fois dans l'histoire des télécommunications canadiennes, il est clairement donné comme mandat au cadre réglementaire, dans ce cas-

ci le CRTC, de promouvoir la concurrence dans le secteur. On affirme désormais ouvertement que « L'objectif fondamental de la *Loi sur les télécommunications* est d'assurer l'accès à des services de téléphonie et d'autres services de télécommunications fiables à des prix raisonnables » (CRTC, 1993, p. 1).

La *Loi sur les Télécommunications* de 1993 dresse une liste des différents mandats accordés à l'ensemble des cadres réglementaires canadiens. Tout d'abord, la nouvelle loi mentionne que la politique canadienne vise à « favoriser le développement ordonné des télécommunications partout au Canada en un système qui contribue à sauvegarder, enrichir et renforcer la structure sociale et économique du Canada et de ses régions » (Wilson, 1999, p. 313). Le gouvernement canadien donne à la *Loi des télécommunications* le mandat de promouvoir « l'accès aux Canadiens dans toutes les régions - rurales ou urbaines – du Canada à des services de télécommunications sûrs, abordables et de qualité » (Wilson, 1999, p. 313-314). Elle doit aussi favoriser la concurrence, « accroître l'efficacité et la compétitivité sur les plans national et international, des télécommunications canadiennes » (Wilson, 1999, p. 314). On souligne aussi l'importance des télécommunications dans la promotion de la souveraineté et la sauvegarde de l'identité canadienne alors que le mandat officiel de la Loi mentionne qu'elle doit favoriser « l'accession à la propriété des entreprises canadiennes, et à leur contrôle, par des Canadiens » (Wilson, 1999, p. 314) et la promotion de « l'utilisation d'installations de transmission canadiennes pour les télécommunications à l'intérieur du Canada et à destination ou en provenance de l'étranger » (Wilson, 1999, p. 314). Finalement, la *Loi sur les télécommunications* de 1993 a la responsabilité de « stimuler la recherche et le développement au Canada dans le domaine des télécommunications ainsi que l'innovation en ce qui touche la fourniture de services dans le domaine » (Wilson, p. 314).

Le point majeur dans la *Loi sur les Télécommunications* entrée en vigueur en 1993 est celui qui affirme que la politique canadienne des télécommunications doit désormais « favoriser le libre jeu du marché en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunications et assurer l'efficacité de la réglementation, dans le cas où celle-ci est nécessaire » (Wilson, 1999, p. 314). Cette notion est particulièrement importante puisqu'elle énonce clairement pour la première fois que « le CRTC a le mandat juridique

de promouvoir la concurrence » (Wilson, 1999, p. 314). La nouvelle loi donne aussi au CRTC l'autorité de surveiller toutes les compagnies de télécommunications selon l'interdiction « d'établir une discrimination injuste, ou d'accorder - y compris envers elles-mêmes - une préférence indue ou déraisonnable en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunications » (Blouin, 1999, p. 19). L'adoption de la *Loi sur les Télécommunications* illustre très bien la naissance du nouveau régime concurrentiel des télécommunications au Canada.

La troisième et dernière catégorie de transformations à l'origine de la rupture avec l'ancien régime monopolistique des télécommunications au Canada est caractérisée par une suite de mesures survenues après 1993. Parmi les plus importantes, nous retrouvons la décision du CRTC d'autoriser la concurrence dans le domaine du marché local en 1997. Il y a aussi l'établissement par le CRTC d'une grille de prix plafond à respectée en dans le domaine des services locaux en 1998 (Wilson, 2000). Toujours en 1998, le CRTC autorise la concurrence dans les services de téléphones publics. Il y a aussi la décision du gouvernement canadien de mettre fin au monopole de Télésat en l'an 2000 et celle de mettre fin au monopole de Téléglobe en l'an 2000 selon les obligations et les dispositions de l'ATB (Wilson, 2000).

En soutien à ses efforts de libéralisation des services de télécommunications, le CRTC peut compter sur l'appui de deux importants nouveaux cadres réglementaires qui l'aideront à mettre sur pied le nouveau régime concurrentiel des télécommunications au Canada. Le premier est la *Loi sur la concurrence* entrée en vigueur en 1985. Celle-ci réglemente les marchés canadiens en matière de complots, de pratiques commerciales et de fusionnements. Elle crée aussi le *Tribunal de la concurrence* qui a le pouvoir d'autoriser ou d'empêcher certaines pratiques commerciales en vue de favoriser la concurrence au Canada comme c'est le cas pour les fusions par exemple (Ministère de la Justice du Canada, 1985). Le second est le *Bureau de la concurrence*, qui, selon la définition officielle :

s'emploie à promouvoir et à maintenir une concurrence équitable pour que les Canadiennes et les Canadiens bénéficient de prix concurrentiels, d'un bon choix de produits et de services de qualité. (Bureau de la concurrence du Canada, 2005, p. 1)

Le Bureau de la concurrence a aussi la responsabilité de faire des enquêtes sur des pratiques anticoncurrentielles et la responsabilité de promouvoir le respect des lois qui sont sous sa responsabilité (Bureau de la concurrence du Canada, 2005).

La rupture avec l'ancien régime monopolistique des télécommunications canadiennes débute à la fin des années 1970 et s'étend sur plus de trois décennies. Plusieurs décisions introduiront graduellement les principes de concurrence dans le secteur des télécommunications au Canada. Contrairement aux États-Unis, le marché canadien de la téléphonie locale était détenu par un monopole accordé par l'État à l'entreprise Bell Canada. Les transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications qui ont intégré les principes de libéralisation, de privatisation et de concurrence au Canada ont, tout comme aux États-Unis, été marqués par la multiplication de la régulation. Si le processus canadien de transformations des télécommunications fut très différent de l'expérience américaine, il y est pourtant lié de très près à plusieurs niveaux et c'est que nous verrons dans le second chapitre.

### 1.3.3 Le nouveau régime des télécommunications au Mexique

La rupture qui se produit dans le régime des télécommunications mexicaines fait partie d'un ensemble de changements d'orientation de la politique économique globale au Mexique. La situation économique au Mexique se faisait de plus en plus critique à cause de l'endettement massif, des déficits publics croissants, de l'inflation, de la dévaluation et de l'effondrement du marché du pétrole qui oblige le Mexique à « modifier complètement ses pratiques industrielles et commerciales » (Arès, 2003, p. 118). La réforme des télécommunications au Mexique « was a part of a larger reform that consisted in a shift from a closed to an open economy, from heavy government intervention to a reduced public role » (Mariscal, 2004, p. 4). Le Mexique s'apprête ainsi à transformer les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de son secteur des télécommunications et à adhérer à un modèle basé sur le principe concurrentiel. Plusieurs éléments sont responsables de cette rupture et il est possible de les regrouper en trois catégories : la privatisation de Telmex, l'adoption de *Loi des télécommunications* en 1995 et les autres décisions majeures.

La première catégorie de transformations à l'origine de la rupture avec l'ancien régime monopolistique des télécommunications au Mexique est la décision du gouvernement mexicain de mettre fin à plus de 25 ans de monopole étatique dans le secteur des télécommunications en 1990. Le gouvernement mexicain privatise partiellement Telmex et vend une partie de ses actions à un conglomérat mexicain (Group Carso) et à des intérêts étrangers avec France Télécom et Southwestern Bell Corporation (SBC) (Biggar et Hughes, 1999). La privatisation totale de Telmex se terminera un an plus tard.

La deuxième catégorie de changements majeurs est l'adoption de la *Loi fédérale des télécommunications* en 1995. Celle-ci sera la clé de voûte des transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications mexicaines. Elle sera la principale responsable de l'application des mesures de libéralisation, de la promotion de la concurrence et de l'adoption d'un nouveau régime des télécommunications. Le Mexique adopte cette législation qui « established the framework for an openly competitive telecommunications industry » (Garcia-Murillo et Pick, 1995, p. 13). *La Loi fédérale des télécommunications* de 1995 représente le désir du gouvernement mexicain de développer et de promouvoir la concurrence à l'intérieur des marchés des télécommunications « in order to create more diverse and better quality services at affordable rates » (Natlaw, 1996, p. 4). Selon certains auteurs, la nouvelle loi constitue la reconnaissance de l'importance du secteur privé et des investissements étrangers dans la promotion d'une infrastructure des télécommunications mexicaine forte (Garcia-Murillo et Pick, p. 14).

La *Loi fédérale des télécommunications* de 1995 est particulièrement importante puisqu'elle fait apparaître l'organisme qui sera consacré à la réglementation des télécommunications mexicaines, la COFETEL. La COFETEL est créée en 1995 et hérite du *Secretariat de Comunicaciones y transportes* (SCT) du rôle de réguler le secteur des télécommunications (Garcia-Murillo et Pick, 2002). Le SCT reçoit quant à lui le mandat de promouvoir le développement des télécommunications et la saine concurrence entre les fournisseurs de services de télécommunications (Comision Federal de Competencia [CFC], 1997, p. 1). L'organisme en charge de la surveillance de la concurrence, la CFC, est créé en 1993 et elle jouera un rôle primordial dans le processus de transformation du

**Tableau 1.5 Sommaire des évènements notables dans le secteur des télécommunications au Mexique**

Année	Détails
1987	Création du duopole des fournisseurs des services de téléphonie sans fil où Telcel obtient le monopole pour tout le Mexique, monopole partagé avec une autre compagnie qui change selon la région mexicaine
1990	Le Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT) autorise Telmex à établir un monopole dans le domaine des appels locaux et interurbains jusqu'en 1996
1990	Privatisation partielle de Telmex
1991	Suite de la privatisation de Telmex
1993	Création de la Federal Competition Commission par la Federal Law on Economic competition
1993	Adoption de la Loi sur l'investissement étranger dans les télécommunications jusqu'à 49% des actions dans certains domaines et jusqu'à 100% dans le domaine de la téléphonie cellulaire
1994	Entrée en vigueur de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA) avec les États-Unis et le Canada
1995	Modification de la constitution mexicaine pour autoriser la participation de l'investissement privé étranger dans le domaine des satellites
1995	Adoption de la nouvelle loi mexicaine des télécommunications la Federal Telecommunication Law
1995	Autorisation de la participation du capital privé étranger dans le domaine des interurbains
1996	Création de la Cofetel, organisme responsable de la réglementation spécifique au secteur des télécommunications
1997	Autorisation de la concurrence dans le domaine des appels interurbains au Mexique
1997	Fin du monopole de Telmex et autorisation de la concurrence dans le domaine des services Internet
1997	Privatisation du monopole Satmex dans le domaine des télécommunications par satellite au Mexique
1999	Autorisation de la compétition dans le domaine de la téléphonie locale
2000	Adoption de la Loi sur les acquisitions, locations et services du secteur public (amendement à la Constitution)
2001	Cofetel débute les enchères pour les concessions de satellites
2001	Cofetel annonce les conditions d'interconnexion de concurrents au réseau de Telmex pour fournir des services locaux et détermination des coûts d'interconnexions
2002	Adoption de la Loi fédérale sur la transparence et l'accès à l'information publique gouvernementale
2004	Décision de l'Organe d'Appel et de groupes spéciaux à l'OMC rendu à la défaveur du Mexique sur les mesures visant les services de télécommunications
2006	Réforme de la Loi fédérale des télécommunications dans le but de renforcer les pouvoirs de la Cofetel en lui donnant plus d'indépendance par rapport au Ministère des Communications et des Transports et plus d'autonomie par rapport aux pressions extérieures. En plus de quelques mesures comme des changements dans les politiques d'attribution des spectrums, la réforme a pour objectif de renforcer l'indépendance de la Cofetel en accord avec les recommandations effectuées par l'Organe d'Appel et de groupes spéciaux de l'OMC en 2004

Sources : OCDE, 1999, « Background on regulatory reform » et données compilées par Isabelle Gélinas à partir de plusieurs sources, 2007.

secteur des télécommunications vers un régime concurrentiel. Celui-ci aura le pouvoir de distribuer les enchères pour les spectrums et le pouvoir de répondre aux plaintes dénonçant des comportements anticoncurrentiels, dont les plaintes qui sont déposées contre Telmex par exemple (Biggar et Hughes, 1999).

D'autres mesures à l'origine de la rupture avec l'ancien régime monopolistique des télécommunications au Mexique feront aussi leur apparition. Parmi celles-ci, nous retrouvons la décision du gouvernement mexicain d'autoriser la participation des investissements étrangers jusqu'à 49% dans certains domaines des télécommunications prise en 1993. Cependant, en ce qui a trait aux services de télécommunications à valeur ajoutée, comme les services cellulaires par exemple, la concurrence est autorisée jusqu'à 100% grâce à l'adoption de la *Loi sur les investissements étrangers* en 1993. Il y a l'entrée en vigueur de la *Loi sur la concurrence* en 1993 qui aura pour mandat de superviser le développement de la concurrence dans le secteur des télécommunications. On modifie aussi la constitution mexicaine en 1995 pour autoriser la concurrence étrangère dans le secteur des satellites, domaine qui était par le passé réservé au monopole d'État nommé *Telecomm*. Il faudra toutefois attendre l'année 1997 pour que soit autorisée la concurrence dans le domaine des appels interurbains.

Les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications mexicaines se sont transformés radicalement, passant d'un régime favorisant la domination d'un monopole d'État dans les marchés des télécommunications à un régime ayant la responsabilité de favoriser la concurrence dans le secteur en quelques années seulement. La rupture avec l'ancien régime et l'adoption du nouveau régime des télécommunications est plus récente et plus rapide au Mexique comparativement aux États-Unis et au Canada. Cependant, la prolifération des mesures de régulation dans les nouveaux cadres des télécommunications qui a lieu aux États-Unis et au Canada s'applique aussi pour le Mexique. Les raisons qui expliquent pourquoi le Mexique a lui aussi adhéré à un nouveau régime des télécommunications sont différentes de celles des États-Unis et du Canada, mais elles y sont liées de très près, et c'est ce que nous verrons au cours du second chapitre.

#### 1.4 Le régime des télécommunications aux niveaux régional et multilatéral

Un nouveau régime des télécommunications basé sur la libéralisation, la privatisation et la promotion de la concurrence est aussi en construction à l'extérieur des frontières nationales américaines, canadiennes et mexicaines. Selon Levi-Faur, la nature de la gouvernance a été transformée et « Regulatory solutions that were shaped in North American and Europe are increasingly internationalized. Domestic solutions that were shaped in some dominant countries and key sector are projected and consequently shape a new global order » (Levi-Faur et Jordana, 2005, p. 7). C'est à l'aide de cette théorie que Levi-Faur explique en quoi consiste le phénomène de la nouvelle gouvernance appelé capitalisme de régulation. Celui-ci a pour particularité de multiplier les niveaux de régulation des échanges en fonction des priorités des États dominants comme les États-Unis par exemple. C'est dans cette optique que nous allons voir en quoi consistent les nouveaux cadres créés aux niveaux régional et multilatéral qui limitent le pouvoir de décision des États-Unis, du Canada et du Mexique en matière de télécommunications.

Notre analyse se fera en deux temps. Nous observerons tout d'abord l'apparition de nouvelles règles, lois et institutions à l'échelle régionale de l'Amérique du Nord en analysant les nouveaux cadres que met sur pied l'ALÉNA. Nous analyserons par la suite l'apparition de nouveaux cadres que l'AGCS et l'ATB mettent en place au niveau multilatéral.

##### 1.4.1 Le nouveau régime des télécommunications au niveau régional

L'entrée en vigueur de l'ALÉNA est le meilleur exemple de la diffusion et de l'institutionnalisation du nouveau régime des télécommunications inspiré du modèle concurrentiel en Amérique du Nord. L'ALÉNA est un accord de libre-échange qui régleme les échanges de biens et services entre les États-Unis, le Canada et le Mexique en institutionnalisant des principes tels que la libéralisation et la concurrence. En faisant la promotion d'un accord comme celui-ci, les États-Unis ont non seulement réussi à mettre en place un accord de libre-échange régional, mais ils ont aussi jeté les bases de la « reconstruction de l'ordre économique mondial en créant entre les pays une dynamique

de concurrence dans la libéralisation des échanges » (Rioux, 2002b, p. 8). Les États-Unis, le Canada et le Mexique devront respecter de nombreux nouveaux engagements qui auront d'importantes répercussions dans leurs secteurs des télécommunications respectifs.

L'ALÉNA est un accord qui s'applique à la majorité des secteurs de l'économie nord-américaine, mais qui comporte un chapitre exclusivement consacré aux télécommunications, le chapitre 13. Plusieurs articles de ce chapitre bouleversent les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications nord-américaines en renforçant et en régulant le modèle concurrentiel. L'Article 1302 affirme que tous les acteurs qui participent aux marchés doivent pouvoir avoir accès « aux réseaux et services publics de transports des télécommunications » en respectant les chapitres de l'accord qui concernent les conditions non discriminatoires et raisonnables (Ministère des Affaires extérieures et du Commerce international du Canada [MAECI], 1993a, chap. 13, art. 1302, par. 1).

Le chapitre 13 précise aussi que tous les acteurs des marchés des télécommunications doivent pouvoir avoir accès à des conditions non moins favorables alors que

le traitement non discriminatoire s'entend de l'application de modalités et de conditions non moins favorables que celles appliquées à l'égard de tout autre client ou usager de réseaux ou de services publics de transport de télécommunications similaires dans des circonstances analogues (MAECI, 1993a, chap. 13, art. 1302, par. 8).

L'Article 1305 mentionne quant à lui que tous les États ont le droit de posséder un monopole dans le domaine des télécommunications, mais seulement si 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 télécommunications (MAECI, 1993a, chap. 13, art. 1305, par. 1).

Pour répondre aux nouvelles exigences de la libéralisation et de la concurrence dans les télécommunications nord-américaines, l'ALÉNA comprend un article qui traite de la transparence, c'est-à-dire l'article 1306. Celui-ci mentionne que « chacune des Parties rendra publique ses mesures concernant l'accès et le recours aux réseaux et services publics de transport des télécommunications » (MAECI, 1993a, chap. 13, art. 1306, par. 1).

Cette nouvelle attitude envers les monopoles aux États-Unis, au Canada, au Mexique, illustre très bien la théorie de Levi-Faur qui veut que la nouvelle gouvernance du capitalisme de régulation crée une nouvelle division du travail entre l'État et le domaine des affaires. L'État perd une partie de sa capacité à fournir certains produits et services à la population à l'avantage du secteur privé (Levi-Faur, 2005). L'État peut toujours fournir des services de télécommunications, mais son pouvoir dans la gestion de ceux-ci est grandement restreint par l'institutionnalisation de nouvelles régulations au niveau régional.

L'ALÉNA comporte aussi un chapitre qui traite exclusivement de la politique de concurrence, des monopoles et des entreprises d'État, le chapitre 15. L'Article 1501 de ce chapitre annonce l'interdiction de maintenir des comportements anticoncurrentiels entre les trois États signataires (MAECI, 1993b). L'Article 1502 reprend aussi le droit de tout État de posséder une entreprise ou d'avoir recours à un monopole, mais seulement si celui-ci n'est pas incompatible avec les obligations qu'ont les membres d'offrir un traitement non discriminatoire aux concurrents sur son territoire et de ne pas avoir recours à des pratiques anticoncurrentielles (MAECI, 1993b)

Les transformations des cadres des télécommunications nord-américaines passent par la réglementation de la libéralisation des échanges, la réglementation de la concurrence et l'institutionnalisation des nouvelles marches à suivre. Avec ses dispositions restrictives sur les politiques de concurrence, les monopoles et les entreprises d'État, l'ALÉNA « fournit un nouveau modèle de gouvernance pour les télécommunications nord-américaines » (Rioux, 2004b, p. 5-6). Avec l'ALÉNA, la concurrence devient l'axe central du nouveau régime des télécommunications en construction en Amérique du Nord (Rioux, 2002a).

#### 1.4.2 Le nouveau régime des télécommunications au niveau multilatéral

Le nouveau régime concurrentiel des télécommunications prend aussi une dimension multilatérale puisqu'il se retrouve au cœur de nombreuses discussions qui ont lieu à l'OMC et qui mèneront éventuellement à la signature de l'AGCS. L'AGCS est un accord qui a pour objectif de libéraliser les secteurs des services selon le principe de la Nation la Plus Favorisée (NPF). (OMC, 2001). L'AGCS s'applique à tous les services, dont ceux des télécommunications, sauf quelques exceptions. Selon cet accord, les pays signataires doivent accorder:

aux services et aux fournisseurs de services étrangers un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires. Dans ce contexte il faut absolument s'abstenir de prendre des mesures susceptibles de modifier, en droit ou en fait, les conditions de la concurrence en faveur de son propre secteur des services (OMC, 2001, p. 4).

Au-delà de la simple libéralisation, l'AGCS jette les bases d'un nouveau régime des télécommunications extra national qui institutionnalise les règles et les conditions à respecter par les États pour assurer la plus grande concurrence possible. Le nouveau régime des télécommunications en construction au niveau multilatéral est loin de déréglementer les échanges, au contraire, il soumet les États à de nombreuses nouvelles réglementations visant à libéraliser les télécommunications et à favoriser la concurrence.

Les négociations entre certains pays signataires de l'AGCS mèneront à l'entrée en vigueur de l'ATB. L'ATB est un accord qui doit promouvoir la concurrence, la libéralisation et la privatisation dans les télécommunications mondiales. Entré en vigueur en 1997, le principal objectif visé par sa mise en place était de diminuer les coûts de services de télécommunications partout dans le monde (OMC Focus, 1997). L'ATB concerne plusieurs domaines des services de télécommunications c'est-à-dire :

les services de téléphonie vocale, de transmission de données, de télex, de télégraphe, de télécopie, les services de circuits loués privés, les services et systèmes fixes et mobiles par satellite, les services de téléphonie cellulaire, les services mobiles pour données, les services de radiorecherche et les systèmes de communications personnelles (OMC Focus, 1997, p. 2).

L'ATB vise à « libéraliser le commerce des services de télécommunications de base et à permettre aux pays de tirer parti des technologies en ouvrant les marchés internes à la concurrence étrangère » (Centre du Commerce international, 2000, p. 4). Le *Document de Référence* de l'Accord désire créer les conditions d'une véritable concurrence. Il traite de « la prévention des comportements anticoncurrentiels comme l'interfinancement, l'utilisation de renseignements obtenus des concurrents et la rétention de renseignements techniques ou commerciaux » (Blouin, 1999, p. 6). On y mentionne que les interconnexions doivent être accessibles, tant en termes de coût, que de disponibilité pour les concurrents (Blouin, 1999). On y fait aussi référence à la nécessité de chaque pays d'avoir un organisme de réglementation indépendant comme c'est le cas pour la COFETEL au Mexique ou le CRTC au Canada. (Blouin, 1999). Les États ont toujours le droit d'avoir recours à des entreprises d'État, mais seulement si celles-ci ne nuisent pas aux concurrents. Les États s'engagent aussi à

contrer les pratiques anticoncurrentielles des entreprises dominantes et à adopter un cadre de réglementation transparent, non discriminatoire et favorable à la concurrence étrangère [...] L'ATB met donc en place un régime international des télécommunications qui oblige les pays à modifier l'environnement institutionnel des télécommunications (Rioux et Peyron, 2004, p. 8).

Selon l'UIT, le nouveau cadre réglementaire construit par l'OMC pour encadrer les services de télécommunications « facilitera la mondialisation des industries d'équipements et de services de télécommunications ainsi que de l'industrie des technologies de l'information qui leur est étroitement associée » (UIT, 2004, p. 1). Un accord tel que l'ATB est plus qu'un simple code de conduite pour les États signataires, il s'agit d'un ensemble de règles contraignantes qui leur faudra suivre et respecter (UIT, 2004). Blouin affirme que :

L'adoption de l'ATB représente un pas décisif vers un régime de télécommunications internationales. Le régime précédent reposait sur le principe que les monopoles de services et d'équipement représentaient la façon la plus équitable et efficace d'assurer un service national et international. Le nouveau régime est fondé sur des bases différentes : des marchés concurrentiels dans la prestation de services de télécommunications sont maintenant considérés comme possibles et souhaitables. La structure institutionnelle du régime a aussi changé. L'adoption de l'ATB souligne aussi le changement du lieu où se décident les initiatives multilatérales dans les services de télécommunications de l'UIT à l'OMC (Blouin, 1999, p. 15)

La rupture au niveau du régime monopolistique des télécommunications en Amérique du Nord ne se limite pas aux espaces nationaux américain, canadien et mexicain. Les transformations en vue d'établir un nouveau régime des télécommunications basé sur la libéralisation et la promotion de la concurrence prennent forme au niveau régional de l'Amérique du Nord, mais aussi au niveau multilatéral. Les divers accords signés modifient grandement les cadres réglementaires, légaux et institutionnels nationaux des télécommunications nord-américaines.

### 1.5 Conclusion

Les cadres réglementaires, légaux et institutionnels qui encadrent les télécommunications en Amérique du Nord ont subi de nombreux bouleversements depuis les trente dernières années. L'ancien régime des télécommunications américain, canadien et mexicain privilégiait un modèle basé sur les monopoles. Le nouveau régime construit par les transformations privilégie quant à lui un modèle basé sur la promotion de la concurrence.

Ces grandes transformations ont débuté aux États-Unis pour ensuite atteindre le Canada et le Mexique. Les télécommunications américaines d'avant les transformations étaient surtout marquées par la domination du monopole d'AT&T dans les marchés. Les cadres réglementaires ayant le rôle d'encadrer le secteur, comme la FCC ou le *Telecommunications Act* de 1934, ont longtemps favorisé le monopole de l'entreprise privée. Cependant, d'importantes transformations, comme la décision de démanteler AT&T et l'adoption du *Telecommunications Act* en 1996, ont donné naissance à un nouveau régime des télécommunications en introduisant le principe de concurrence dans les cadres des télécommunications américaines.

Au Canada, les cadres réglementaires, légaux et institutionnels responsables d'encadrer les télécommunications ont, tout comme aux États-Unis, privilégié le modèle monopolistique. Les principaux cadres, dont la *Loi des chemins de fer*, ont longtemps favorisé la domination du monopole réglementé de BCE dans les marchés des télécommunications canadiennes. Cependant, d'importantes transformations, comme

l'adoption de la *Loi sur les télécommunications* en 1993 et la décision du CRTC de libéraliser le marché de l'équipement, ont donné naissance à un nouveau régime dont la base est la promotion de la concurrence.

Au Mexique, les anciens cadres réglementaires, légaux et institutionnels du secteur des télécommunications ont privilégié la domination d'un monopole d'État dans les marchés. Les principaux cadres, c'est-à-dire le SCT et la *Loi générale sur les communications et les transports* de 1931, ont permis à Telmex de dominer les marchés des télécommunications au Mexique pendant plusieurs années. Cependant, des transformations majeures comme la décision de privatiser Telmex et celle de créer un organisme de surveillance des marchés des télécommunications appelée COFETEL, ont, comme aux États-Unis et au Canada, introduit les principes de concurrence dans les cadres des télécommunications au Mexique.

D'un modèle monopolistique, le régime des télécommunications, c'est-à-dire l'ensemble des règles, des lois et des institutions qui orientent les politiques et les stratégies de l'industrie en matière de télécommunications aux États-Unis, au Canada et au Mexique, est passé à un modèle faisant la promotion de la concurrence. Cependant, si les États-Unis, le Canada et le Mexique ont transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications d'une manière individuelle, nous avons constaté qu'ils sont aussi soumis au régime qu'imposent l'ALÉNA et l'ATB en termes de libéralisation, de privatisation et de concurrence et c'est pourquoi nous croyons qu'il y a convergence vers un modèle concurrentiel des télécommunications en Amérique du Nord.

Toutefois, les États-Unis sont les principaux architectes des transformations du régime des télécommunications qui se base sur la promotion de la concurrence. Ils useront de différentes stratégies pour faire avancer la cause d'un nouveau régime concurrentiel des télécommunications basé sur les valeurs qui leur sont chères en Amérique du Nord mais aussi ailleurs dans le monde. Il est donc important de vérifier si la convergence des télécommunications nord-américaines vers le modèle concurrentiel est hégémonique, c'est-à-dire si elle converge vers le modèle dominant des États-Unis, ou s'il s'agit d'une convergence modulée, c'est-à-dire de l'alignement des cadres canadiens et

mexicains sur le modèle concurrentiel des États-Unis en conservant des spécificités nationales.

Nous verrons au cours du second chapitre les stratégies utilisées par les États-Unis pour que le nouveau régime des télécommunications en construction en Amérique du Nord soit basé sur leurs valeurs. Nous y verrons aussi les raisons pour lesquelles les États-Unis, le Canada et le Mexique ont tous transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications et les objectifs visés par ceux-ci.

## CHAPITRE II

### LES ORIGINES DES TRANSFORMATIONS DANS LES TÉLÉCOMMUNICATIONS EN AMÉRIQUE DU NORD

#### 2.1 Introduction

Il y a convergence vers un modèle concurrentiel des télécommunications en Amérique du Nord puisque les régimes monopolistiques des télécommunications américain, canadien et mexicain ont tous graduellement été remplacés par un modèle basé sur la promotion de la concurrence. De nouveaux cadres réglementaires, légaux et institutionnels avec des dispositions particulières sur les télécommunications ont aussi fait leur apparition au niveau régional et au niveau multilatéral. Tous ces nouveaux cadres soumettent les États-Unis, le Canada et le Mexique à un ensemble de règles contraignantes qui favorisent la libéralisation, la privatisation et la concurrence dans le secteur des télécommunications.

Les États-Unis ont été les précurseurs de ces transformations et les principaux promoteurs du nouveau régime des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence, mais aussi sur « un système de valeurs qui octroie à la liberté économique un statut supérieur à toute autre valeur, l'équité sociale ou le droit des nations notamment » (Deblock et Cadet, 2003, chap. I, p. 36). Ils exercent aussi des pressions pour que la nouvelle gouvernance des télécommunications en construction en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde soit en accord avec les valeurs et les principes qui leur sont chers. C'est pourquoi les raisons et les objectifs qui amènent le Canada et le Mexique à transformer les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de leurs

télécommunications sont liés de très près au modèle dont les États-Unis font la promotion.

Pour déterminer si le régime actuel des télécommunications en Amérique du Nord est construit selon une convergence hégémonique, c'est-à-dire la convergence des modèles nationaux canadien et mexicain sur le modèle dominant américain, ou une convergence modulée, c'est-à-dire la convergence vers un modèle concurrentiel des télécommunications commun, mais avec des différences nationales; il faut identifier les raisons et les objectifs en vertu desquels les États-Unis, le Canada et le Mexique ont adhéré à un régime des télécommunications basé sur le modèle concurrentiel.

Le deuxième chapitre sera divisé en quatre sections. Tout d'abord, nous analyserons pourquoi les États-Unis adhèrent à un nouveau régime des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence et comment ils favorisent la diffusion du modèle concurrentiel. Ensuite, nous analyserons pourquoi le Canada a transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications selon le modèle concurrentiel. Nous étudierons par la suite pourquoi le Mexique a lui aussi adhéré à un nouveau régime des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence. Finalement, nous procéderons à la comparaison des régimes des télécommunications aux États-Unis, au Canada et au Mexique pour déterminer si nous sommes en présence d'une convergence hégémonique ou modulée.

## 2.2 Les États-Unis et le régime concurrentiel des télécommunications

Les transformations des cadres des télécommunications américaines coïncident avec le ralentissement économique des années 1970 aux États-Unis. La stagflation, c'est-à-dire une croissance nationale en déclin accompagnée d'une augmentation générale des prix, et la crise économique qui s'en suivit, ont propagé l'idée selon laquelle la politique économique et la politique de développement américaine devaient être renouvelées (Mariscal, 2004). Nous verrons, à l'aide des théories de Comor et de Rioux, que les États-Unis ont transformé les cadres de leurs télécommunications selon des intérêts économiques, mais aussi des intérêts moraux. À l'aide de la théorie de Brathwaite et de

Draho nous étudierons aussi comment s'articule la stratégie américaine d'exportation du modèle concurrentiel des télécommunications en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde.

Nous verrons dans un premier temps pourquoi les États-Unis ont transformé les cadres de leurs télécommunications et pourquoi ils ont voulu exporter leur modèle de la concurrence en dehors de leurs frontières. Nous identifierons dans un deuxième temps les objectifs visés par les principales décisions ayant donné naissance au nouveau régime des télécommunications aux États-Unis. Dans un troisième et dernier temps, nous identifierons les principaux acteurs et mécanismes impliqués dans l'adoption du modèle concurrentiel aux États-Unis et impliqués dans les pressions pour que les cadres réglementaires, légaux et institutionnels que l'on retrouve au Canada, au Mexique et ailleurs dans le monde soient en harmonie avec les valeurs et les principes du modèle américain.

### 2.2.1 Les raisons des transformations aux États-Unis

Les États-Unis veulent introduire le principe de la concurrence à l'intérieur des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications américaines et étrangères pour quatre raisons : favoriser le développement du secteur des télécommunications, stimuler l'économie américaine toute entière, mais aussi pour des questions de sécurité et de morale.

Les États-Unis sont d'avis que la promotion de la concurrence favorisera le développement de leur secteur des télécommunications. De plus en plus, on croit que la réglementation en faveur du monopole d'AT&T n'est plus efficace et qu'elle ralentit la progression des innovations technologiques (McNamara, 1991). Ces dernières sont particulièrement importantes puisqu'elles sont reconnues pour dynamiser les marchés en intensifiant le jeu de la concurrence (Jasmin, 2004). Les innovations technologiques ont une importance stratégique, car elles sont supposées améliorer la qualité et diminuer les coûts des produits et des services offerts dans le secteur des télécommunications. Les États-Unis adoptent ainsi un régime des télécommunications basé sur le modèle

concurrentiel parce qu'ils croient que la promotion de la concurrence favorisera le développement des innovations technologiques. (Rioux, 2004b). Peu à peu, les États-Unis mettent en place des cadres réglementaires, légaux et institutionnels stricts favorables à la concurrence pour empêcher les monopoles et l'intégration verticale (Economides, 2003). Le gouvernement et les firmes américaines voulaient, à l'aide de la concurrence, développer le secteur des télécommunications américaines grâce aux innovations technologiques, améliorer la qualité des services, mais aussi favoriser la baisse générale des coûts des services de télécommunications aux États-Unis.

Les États-Unis voulaient aussi améliorer le rendement et le développement de l'économie américaine en général. Le développement de l'économie américaine est intimement lié aux objectifs de développement des télécommunications. Selon la théorie de Rioux, le gouvernement et les firmes américaines voulaient bénéficier de leur avance dans le domaine des télécommunications et profiter de leur statut de « *first mover* » pour « renforcer la compétitivité de l'économie américaine à l'échelle internationale » (Rioux, 2004b, p. 4). Les États-Unis font la promotion d'un environnement des télécommunications basé sur la concurrence puisque ce secteur est considéré comme étant « essential for the efficient functioning of all other sectors of the economy » (McNamara, 1999, p. vii).

La promotion de la concurrence est perçue comme étant le meilleur moyen de répondre aux besoins des consommateurs et des fournisseurs de services de télécommunications aux États-Unis, mais aussi ailleurs dans le monde. La politique économique américaine se base sur d'autres valeurs très libérales comme la libéralisation et la privatisation. Elle s'articule « autour de trois axes principaux, soit l'ouverture multilatérale des marchés, l'établissement de la primauté de la règle de droit dans les relations commerciales, et le leadership des États-Unis dans les affaires économiques internationales » (Deblock et Cadet, 2003, chap. I, p. 31). La règle de droit est définie comme étant « un ensemble de principes fondamentaux, dont les deux principaux sont l'égalité de traitement et la liberté économique » (Deblock et Cadet, 2003, p. 37). Elle doit permettre l'accès aux marchés et aux ressources du monde entier tout en empêchant le retour des barrières au commerce (Deblock et Cadet, 2003). Selon Deblock et Cadet,

la politique économique américaine des télécommunications fait la promotion de ces valeurs et de ces principes dans le but de créer

une atmosphère de concurrence en matière de libéralisation, mais également de contrer les initiatives commerciales de leurs partenaires [...] il s'agit aussi d'ouvrir plus rapidement les marchés de manière complémentaire à la voie multilatérale [...] de faire reculer dans ses derniers retranchements le protectionnisme et la discrimination contraires aux principes de concurrence et de non-discrimination qui doivent régir les marchés internationaux (2003, p. 27).

Pour renforcer la compétitivité de l'économie américaine dans le monde, le vecteur « privilégié de l'intégration des réseaux de télécommunications est le secteur privé et les stratégies d'internationalisation des entreprises » (Rioux, 2002a, p. 6). Rioux affirme aussi que :

Le régionalisme nord-américain et les nouvelles règles internationales en matière de télécommunications ont facilité l'entrée des entreprises américaines au Canada et au Mexique. Il a aussi favorisé l'adoption d'un modèle de gouvernance qui s'inspire des institutions et des règles qui existent aux États-Unis (2002a, p. 15)

Avec la promotion d'accords régionaux comme l'ALÉNA, les États-Unis ne mettent pas seulement en place des accords de libre-échange régionaux. Ils construisent aussi les bases pour une « reconstruction de l'ordre économique mondial en créant entre les pays une dynamique de concurrence dans la libéralisation des échanges » (Rioux, 2002b, p. 8). Après la signature de l'ALÉNA et de ses chapitres qui traitent exclusivement de la concurrence et des télécommunications, les États-Unis ont amené ces sujets à l'intérieur de l'agenda politique et économique de l'OMC, ce qui a amené à l'adoption de l'AGCS et de l'ATB. À l'aide de diverses organisations, les États-Unis ont non seulement établi un nouveau rapport de force en leur faveur sur la scène économique internationale, ils ont également introduit un modèle d'intégration qui, par ses innovations institutionnelles et normatives, fait dorénavant figure de référence dans les discussions et négociations multilatérales (Deblock et Cadet, 2003). Les États-Unis ont ainsi développé les valeurs et les principes du nouveau régime des télécommunications, ainsi que les institutions qui allaient leur permettre de le faire adopter par les autres nations. Le régionalisme permet de faire avancer les intérêts des États-Unis sur la scène internationale et de favoriser le développement et le rendement de l'économie américaine toute entière.

L'exemple des *Direct Broadcast Satellite* (DBS) de Comor illustre très bien comment la politique étrangère des États-Unis en matière de télécommunications est liée aux intérêts américains de développement. Les DBS sont un système de diffusion par satellite de très grande capacité. Ils représentent de grandes opportunités en termes de commerce pour les États-Unis, puisqu'une diffusion plus large donnerait la possibilité aux producteurs américains d'écouler une plus grande part de leur production à l'étranger. En faisant la promotion des DBS, les États-Unis ont des objectifs précis à réaliser en termes de politique étrangère. Ils représentent tout d'abord la possibilité pour les États-Unis d'augmenter leurs exportations et plus spécifiquement les exportations dans le domaine de l'information. Ils représentent aussi la possibilité « to promote both liberal democratic and consumerist values both of which are central components in the future international political economic leadership of the United States » (Comor, 1996, p. 96). L'établissement des DBS représente également la possibilité pour les États-Unis de faire avancer certaines discussions qui ont lieu au niveau international, comme celles qui concernent la propriété intellectuelle et qui est une autre grande priorité de la politique étrangère américaine. L'exemple des DBS illustre comment la promotion de la concurrence dans le domaine des télécommunications peut aider au développement de ce secteur, mais aussi de l'économie américaine en général.

Les États-Unis veulent aussi exporter leur modèle concurrentiel des télécommunications pour des raisons de sécurité. La crise de la dette et la crise sociale du début des années 1990 en Amérique Latine ont amené les États-Unis à prendre conscience de la menace que ces crises représentaient pour la prospérité de l'économie américaine et que « les réformes économiques et politiques en cours étaient également menacées par l'instabilité politique et sociale » (Deblock et Cadet, 2003, p. 53). L'instabilité que provoquent ces crises « menaçait la sécurité des États-Unis au travers de la criminalité transfrontalière et des mouvements migratoires illégaux en particulier » (Deblock et Cadet, 2003, p. 53). Deblock et Cadet affirment que la nouvelle politique extérieure qui se développe aux États-Unis visera « à accorder une place beaucoup plus importante au bilatéralisme et au régionalisme et à octroyer aux questions économiques et commerciales la plus haute des priorités en matière de sécurité » (2003, p. 28). C'est pourquoi les présidences américaines donneront à partir des années 1980 une plus grande

importance à la réorganisation de l'économie en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde (Deblock et Turcotte, 2003).

Finalement, les États-Unis veulent diffuser le modèle concurrentiel des télécommunications pour réaliser ce que nous pouvons appeler la responsabilité morale des États-Unis. Ceux-ci font des pressions pour que les transformations des cadres des télécommunications en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde soient basées selon leurs valeurs, non seulement pour améliorer la compétitivité de l'économie américaine, mais aussi pour améliorer les conditions de la concurrence de l'économie mondiale. Ainsi, c'est pour le bien de tous que les États-Unis ont fait des pressions pour créer l'ALÉNA et l'ATB. Au-delà des intérêts et des objectifs stratégiques strictement américains, les États-Unis se font un devoir moral de défendre et d'exporter leur vision libérale des télécommunications. Ils croient à leur responsabilité de réaliser l'image qu'ils ont du monde et faire adopter leur système de valeurs parce que celui-ci leur semble profitable à tous (Deblock et Cadet, 2003). Une idée domine la politique extérieure des États-Unis: « des marchés mondiaux ouverts profitent à tous les partenaires commerciaux » (Deblock et Cadet, 2003, chap. I, p. 32). Les États-Unis perçoivent le monde en termes de libre circulation des marchandises, de stabilité politique et sociale, un monde dont le mode de gouvernance nécessite d'importants changements.

Nous retenons que les États-Unis transforment les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de leurs télécommunications selon un modèle concurrentiel pour développer le secteur et l'économie américaine en général grâce aux développements technologiques et à l'augmentation des échanges que la concurrence devait stimuler. La promotion du modèle concurrentiel en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde signifie aussi l'amélioration de la compétitivité des États-Unis sur la scène internationale. La concurrence représente des avantages non seulement pour les États-Unis et les firmes américaines, mais aussi pour les consommateurs et les fournisseurs de services de télécommunications des autres États. On croit ainsi pouvoir améliorer les conditions économiques générales mondiales, « garantir les conditions de la prospérité dans les pays concernés » (Deblock et Turcotte, 2003, p. 4). Les États-Unis ont donc transformé les cadres des télécommunications et font la promotion du modèle concurrentiel pour favoriser la sécurité, la prospérité économique, le développement des innovations

technologiques, le développement de meilleurs services à meilleurs coûts et pour favoriser la démocratie à l'intérieur et à l'extérieur des frontières américaines.

### 2.2.2 Les objectifs des politiques américaines

Voyons maintenant les objectifs visés par les principales décisions ayant transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications aux États-Unis. Les principes sur lesquels reposent les politiques que nous verrons sont le nouveau rôle accordé au secteur privé, la flexibilité des cadres réglementaires et la non-discrimination (Rioux, 2002a). Nous verrons comment la décision de démanteler AT&T, de libéraliser le domaine des appels interurbains, de libéraliser les services de téléphonie sans fil et l'adoption du *Telecommunications Act* de 1996 ont transformé les cadres des télécommunications américaines.

L'une des décisions ayant radicalement transformé les cadres des télécommunications aux États-Unis est celle qui a provoqué le démantèlement d'AT&T. Plusieurs objectifs étaient visés lorsque le DOJ a ordonné le démantèlement de l'entreprise en 1982. Les monopoles, publics ou privés, n'étaient plus reconnus comme étant « susceptibles de fournir des services efficaces, novateurs et d'un coût abordable pour le public » (FCC, 1999, introduction, p. ii). Le démantèlement d'AT&T devait empêcher les subventions croisées et la discrimination dans l'octroi des licences ainsi que les frais qui y étaient reliés. Le DOJ voulait par le fait même éliminer les avantages « déloyaux dont le monopole bénéficiait en raison de son contrôle de l'accès au réseau local et de ses liens verticaux avec la fabrication d'équipement » (Rioux, 2002a, p. 24). On voulait ainsi favoriser les économies d'échelle et créer un terrain propice à une véritable efficacité des marchés (FCC, 1999).

La décision prise en 1998 de libéraliser partiellement le domaine de la téléphonie interurbaine transforme elle aussi les cadres des télécommunications américaines. L'un des objectifs de cette libéralisation était de diminuer les coûts des services de téléphonie interurbaine et de promouvoir le développement de nouveaux services dans le domaine (FCC, 1999). Le gouvernement américain voulait aussi diminuer significativement les

comportements anticoncurrentiels dans ce marché. Il faudra cependant attendre 18 autres années et l'entrée en vigueur du *Telecommunications Act* en 1996 pour éliminer toutes les barrières à la concurrence dans le domaine de la téléphonie interurbaine.

Une autre décision ayant transformé les cadres des télécommunications aux États-Unis est celle de libéraliser le domaine des services sans fil prise par la FCC en 1990. Celle-ci met fin à la structure de duopole existant jusque là et ouvre par le fait même les services sans fil à la concurrence. Le principal objectif visé par cette décision était de diminuer les coûts d'abonnement des services sans fil ainsi que diminuer les frais d'utilisation. La FCC croyait également que la libéralisation du sans-fil et les investissements que la concurrence était supposée stimuler, allaient promouvoir l'introduction de nouvelles technologies et favoriser le développement de nouveaux services dans le domaine (FCC, 1999).

La dernière décision ayant radicalement transformé les cadres des télécommunications aux États-Unis que nous allons voir est l'adoption du *Telecommunications Act* en 1996. Il s'agit d'une décision majeure puisqu'elle élimine toutes les barrières à l'entrée des services de téléphonie locale, de téléphonie interurbaine et de télévision par câble. Le *Telecommunications Act* libéralise le domaine de téléphonie locale pour favoriser les accords d'interconnexion entre AT&T et ses concurrents, dont les compagnies MCI et Sprint. La nouvelle politique des télécommunications avait aussi pour objectif de favoriser le développement du service universel, c'est-à-dire de « rendre le prix du service téléphonique (installation et maintien) plus abordable pour les particuliers ou les groupes ciblés tels que les utilisateurs à faibles revenus, les habitants des zones dont la desserte est coûteuse ou ceux des zones rurales » (FCC, 1999, partie VI, p. 2). L'adoption du *Telecommunications Act* en 1996 avait aussi pour objectif d'améliorer la qualité des services de télécommunications offerts en général tout en rendant leurs coûts les plus abordables possible (Economides, 2003). Les textes officiels de cette loi mentionnent que celle-ci doit contribuer, grâce à sa politique en faveur de la concurrence, à « accélérer la fourniture privée de télécommunications et des nouvelles technologies de l'information pour tous les Américains » (FCC, 1999, partie V, p. 2). Elle doit aussi protéger les consommateurs des abus des monopoles en limitant les intégrations verticales, en diminuant les barrières à l'entrée et en favorisant des coûts

d'interconnexions moins élevés pour faciliter l'entrée des concurrents dans les marchés (Economies, 2003). Le gouvernement américain croyait que le *Telecommunications Act* de 1996 permettrait de «favoriser l'innovation, de réduire les prix des services et d'améliorer la concurrence des États» (Rioux, 2002a, p. 24).

Plusieurs objectifs justifient les décisions qui ont provoqué des transformations des cadres des télécommunications et la naissance du nouveau régime concurrentiel aux États-Unis. Nous retiendrons que la promotion de la concurrence dans les divers domaines du secteur des télécommunications devait contribuer à la diminution des coûts des différents services de télécommunications, favoriser le développement de nouvelles technologies et de nouveaux services dans le secteur.

### 2.2.3 La stratégie américaine de diffusion du modèle concurrentiel des télécommunications

Comme le mentionne Rioux, « les États-Unis et les firmes américaines ont joué un rôle de premier plan dans le processus d'abandon du modèle de monopoles réglementés et le changement d'orientation de la coopération internationale » (2002a, p. 6). Nous verrons comment la stratégie des États-Unis, qui consiste à exporter le modèle concurrentiel des télécommunications à l'extérieur des frontières américaines, s'articule. À l'aide de la théorie de Brathwaite et Drahos, nous verrons que les interrelations entre certains acteurs et certains mécanismes permettent aux défenseurs du modèle concurrentiel d'exercer des pressions aux États-Unis, en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde dans le but de diffuser un modèle des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence.

#### 2.2.3.1 Les acteurs du modèle américain

Plusieurs acteurs jouent un rôle important dans les pressions exercées pour introduire le modèle concurrentiel des télécommunications tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières américaines. Selon la théorie de Brathwaite et Drahos, plusieurs acteurs exercent ces pressions, nous verrons quatre de ces acteurs : les grandes corporations

américaines, les groupes d'intérêts, les organismes gouvernementaux et les regroupements d'États.

Le premier groupe d'acteurs à promouvoir le modèle concurrentiel sont les grandes corporations américaines. Ces dernières sont de puissants acteurs, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières des États-Unis. Par exemple, la compagnie Amex a fait d'énormes pressions sur le gouvernement américain pour que les services de télécommunications aux États-Unis soient ouverts à la concurrence. Amex fait d'ailleurs partie des entreprises qui se sont plaint à différentes agences du gouvernement américain du service qu'offrait AT&T et « The FCC came under pressure to open up the telecommunications market » (Brathwaite et Drahos, 2000, chap. 14, p. 325). Certaines grandes corporations américaines exercent aussi des pressions en faisant du lobbying lors de discussions multilatérales, comme celles ayant lieu à l'OMC, dans l'objectif de faire adopter leurs visions des marchés (Brathwaite et Drahos, 2000). Selon Morin, les corporations et les firmes américaines jouent un rôle important dans l'orientation du régime international puisqu'elles

influencent les politiques du gouvernement par le biais de comités consultatifs et de demandes d'enquêtes. Mais elles tentent également d'exercer une influence directe sur les gouvernements étrangers, sans l'intermédiaire de l'État américain. En effet, plusieurs firmes américaines offrent elles aussi des services d'assistance technique aux gouvernements étrangers (2006, p.231)

Le second groupe d'acteurs à être impliqué dans la stratégie de construction et de diffusion d'un régime concurrentiel des télécommunications est représenté par les groupes d'intérêts. Les groupes d'intérêts sont des regroupements de firmes ou d'investisseurs qui s'allient pour défendre des intérêts communs (Brathwaite et Drahos, 2000). La *American Bar Association* et la *U. S. Chamber of Commerce* font partie de cette catégorie d'acteurs. Ces deux groupes jouissent de beaucoup de pouvoir et ils s'en servent pour exercer des pressions auprès du gouvernement américain. La *American Bar Association* a d'ailleurs grandement influencé l'élaboration des politiques antitrust des États-Unis (Brathwaite et Drahos, 2000). Les groupes d'intérêts exercent aussi des pressions à l'extérieur des frontières américaines grâce à l'influence dont ils jouissent

dans l'établissement des standards internationaux et ils aident ainsi à exporter le modèle concurrentiel américain des télécommunications dans le monde.

La troisième catégorie d'acteurs à promouvoir le modèle concurrentiel des télécommunications est représentée par les organismes gouvernementaux. Certains organismes du gouvernement américain comme le DOJ et la FCC jouent un rôle important dans la libéralisation des télécommunications américaines. Certains organismes du gouvernement des États-Unis ont aussi été des acteurs centraux dans l'exportation du modèle américain des télécommunications en exerçant des pressions pour libéraliser les produits et services des télécommunications en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Selon Brathwaite et Drahos « the FCC and recently the USTR [United States Trade Representative] have been the most important players in pushing a telecommunications reform agenda beyond US shore » (2000, chap. 14, p. 345).

La dernière catégorie d'acteurs à exercer des pressions pour introduire un modèle concurrentiel des télécommunications aux États-Unis et ailleurs dans le monde sont les organisations étatiques. Les organisations d'États, comme l'OMC et l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE), sont importantes pour les États-Unis puisque ces derniers y jouissent d'une véritable force de décision. Ils n'hésitent d'ailleurs pas à faire appel aux organes de règlement des différends de ces organisations pour amener les États détracteurs à se soumettre aux valeurs chères du modèle américain des marchés. Nous verrons plus loin que l'utilisation des organes de règlement des différends fait aussi partie intégrante des mécanismes utilisés par les États-Unis pour exercer des pressions pour que le nouveau régime des télécommunications en construction en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde soit basé sur les valeurs qui leur sont chères.

Selon la théorie de Brathwaite et Drahos, ces quatre catégories d'acteurs jouent un rôle primordial dans l'élaboration du modèle concurrentiel des télécommunications aux États-Unis et dans sa diffusion dans le monde. Ces acteurs font la promotion des principes que sont la transparence, le traitement national, la nation la plus favorisée et le principe de réciprocité (*voir app. A*).

### 2.2.3.2 Les mécanismes du modèle américain

Toujours selon la théorie de Drahos et Brathwaite, les États-Unis utilisent certains mécanismes pour exercer des pressions et diffuser le modèle concurrentiel des télécommunications. Nous en retiendrons quatre ; c'est-à-dire la coercition économique, le *modelling*, le *forum-shifting* et le recours aux organes de règlement des différends. Voyons comment ces mécanismes aident les États-Unis à faire pression sur les autres États, dont le Canada et le Mexique.

Le premier mécanisme est celui de la coercition économique qui consiste à brandir, de façon directe ou non, la peur de sanctions économiques si l'État ou l'acteur en question n'agit pas en accord avec les valeurs du modèle des télécommunications que les États-Unis veulent exporter. La coercition économique peut aussi être utilisée comme menace envers des organisations. Les États-Unis peuvent ainsi menacer de retirer leur cotisation à une organisation si celle-ci ne dresse pas un agenda en harmonie avec les valeurs qui leurs sont chères en matière de télécommunications ou de propriété intellectuelle par exemple (Brathwaite et Drahos, 2000). Les États qui font affaire avec les États-Unis sont souvent plus dépendants des marchés américains que le contraire et cela joue en faveur des États-Unis (Morin, 2006).

Le deuxième mécanisme est le *forum-shifting*, que nous pouvons aussi appeler magasinage de forum. Il s'agit pour les États-Unis de passer d'un forum à un autre ou tout simplement d'abandonner une organisation lorsque leurs intérêts n'y sont pas servis. Le *forum-shifting* peut aussi être le passage d'un niveau de discussions à un autre, ou encore d'un niveau de négociations à un autre, comme du niveau multilatéral à celui bilatéral, lorsque les discussions ne leurs semblent pas favorables. Ce mécanisme a permis aux États-Unis de signer des ententes bilatérales et ensuite de présenter leur point de vue comme étant celui généralement répandu à l'intérieur d'un forum plus large. La meilleure illustration de l'utilisation du *forum-shifting* est lorsque les États-Unis n'étaient pas satisfaits des discussions faites à l'UIT. Ils ont alors négocié au niveau bilatéral avec le Canada et ensuite au niveau régional avec le Canada et le Mexique pour créer l'ALÉNA avec son chapitre 13 qui porte exclusivement sur les télécommunications. Ceci a permis aux États-Unis d'amener leur point de vue et leurs valeurs dans ce domaine au

niveau de l'OMC, pour ensuite mener à l'adoption de l'ATB. Il s'agit d'une forme de magasinage du lieu où les États-Unis ont le plus de chance de faire valoir leurs opinions (Brathwaite et Drahos, 2000). Le pouvoir de magasiner entre les niveaux de négociations bilatéral et multilatéral donne aux États-Unis l'avantage de choisir la structure qui leur est le plus bénéfique selon la nature des discussions et ainsi avoir plus de chance de voir adopter leur point de vue. La négociation au niveau bilatéral a un aspect particulièrement stratégique pour les États-Unis puisqu'« il leur permet également d'édifier un système de relais et d'alliés qui feront à leur tour la promotion du modèle américain auprès de pays tiers » (Morin, 2006, p. 171). Ainsi, « En plus de représenter une voie de sortie lorsque celle du multilatéralisme est bloquée, le bilatéralisme peut devenir une voie d'entrée vers de nouveaux traités régionaux et multilatéraux » (Morin, 2006, p. 180)

Le troisième mécanisme est celui du *modelling*. Le *modelling* occupe une place importante dans la diffusion du modèle concurrentiel des télécommunications que les États-Unis tentent de faire adopter en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Il s'agit d'amener les acteurs des autres États à se conformer à un comportement en harmonie avec les valeurs et les principes chers aux États-Unis. Par exemple, des pays ont imité les décisions américaines en matière de lois sur la concurrence, puisqu'elles représentaient à leurs yeux un synonyme d'efficacité. Aujourd'hui, presque tous les pays ont des lois sur la concurrence, et c'est aux États-Unis que ce courant a été amorcé (Brathwaite et Drahos, 2000). Des pays adoptent des comportements semblables aux États qui dominent les marchés mondiaux, en espérant ainsi améliorer leurs propres performances économiques.

Le quatrième et dernier mécanisme utilisé par les États-Unis pour faire pression sur les autres États et ainsi diffuser leur modèle des télécommunications, est l'utilisation des organes de règlements des différends des multiples organismes dont ils sont membres. Le recours aux organes de règlement des différends est utilisé par les États-Unis pour contraindre les États divergents à agir selon les principes qu'ils ont définis. A ce titre, Brathwaite et Drahos affirment que « the US launches more disputes than any other state » (2000, chap. 20, p. 479). Cela a entre autres été le cas avec la poursuite des États-Unis contre le Mexique devant l'organe de règlement des différends de l'OMC. Les États-Unis accusaient le Mexique de maintenir des barrières dans le domaine des

télécommunications et d'agir à l'encontre des engagements qu'il avait contractés dans le cadre de l'ATB.

Divers acteurs américains ont recours à des mécanismes pour les aider à exercer des pressions en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde dans le but de diffuser le modèle concurrentiel des télécommunications. Cela nous amène à nous questionner sur les transformations qui ont eu lieu au Canada et au Mexique, c'est-à-dire sur les raisons qui ont poussé ces derniers à adopter eux aussi un régime des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence.

### 2.3 Le Canada et le régime concurrentiel des télécommunications

Le Canada a, tout comme les États-Unis, rompu avec son ancien régime monopolistique des télécommunications. Il a transformé les cadres réglementaires légaux et institutionnels du secteur pour adopter un modèle basé sur la promotion de la concurrence. À l'aide de la théorie de Rioux, nous verrons que les raisons qui amènent le Canada à transformer les cadres des télécommunications sont liées de très près à son désir de conserver ses échanges avec les États-Unis et, ainsi, s'assurer une certaine sécurité sur le plan économique.

Nous analyserons d'abord les raisons pour lesquelles le Canada a transformé les cadres de ses télécommunications. Nous identifierons ensuite les objectifs visés par les principales décisions ayant donné naissance au régime concurrentiel des télécommunications au Canada.

#### 2.3.1 Les raisons des transformations au Canada

Les raisons pour lesquelles le Canada rompt avec le régime monopolistique sont différentes de celles des États-Unis et il est possible de les classer en trois catégories : les transformations liées à la rupture se produisant aux États-Unis et à l'accès des marchés

américains, le développement du secteur des télécommunications au Canada et le développement de l'économie canadienne en général.

Les télécommunications ont une importance particulière dans le développement du Canada. Le CRTC mentionne que les télécommunications ont « toujours été d'une importance vitale [...] en raison de la grande superficie du territoire et du fait que la population est relativement dispersée, elles ont permis de maintenir des liens économiques et sociaux » (CRTC, 2005, p. 4, par. 3). C'est aussi pour cette raison que le Canada a longtemps refusé de

remettre en question les monopoles réglementés et introduire la concurrence. On considérait que l'intérêt public était mieux défendu par la réglementation et par l'interfinancement entre les services interurbains et les services locaux. Plus fondamentalement, le Canada n'était pas prêt à envisager l'ouverture du marché aux entreprises étrangères; l'investissement étranger dans ce secteur était perçu [...] comme une menace à la souveraineté et aux valeurs canadiennes (Rioux et Peyron, 2004, p. 3)

L'ancienne politique canadienne des télécommunications était surtout orientée vers le service universel, considéré comme étant le meilleur moyen de fournir « un service téléphonique fiable, de grande qualité, offert aux Canadiens à un prix raisonnable dans toutes les régions du Canada » (CRTC, 2005, p. 6, par. 19). Les télécommunications avaient une importance non seulement économique, mais aussi sociale.

Pourtant, une remise en question de la structure des télécommunications survient au Canada au début des années 1970. Le Canada amorce des transformations majeures des cadres des télécommunications et la naissance du modèle concurrentiel est liée aux craintes que représentaient les bouleversements qui avaient lieu aux États-Unis. Le nouveau régime des télécommunications basé sur la libéralisation qui est en construction aux États-Unis fait des télécommunications américaines un secteur de plus en plus concurrentiel.

À ce titre le CRTC mentionne que,

les frais inférieurs aux États-Unis pour les services interurbains et l'équipement de télécommunication d'affaires ont amené les compagnies canadiennes à réclamer des changements. Les revendications se sont intensifiées à mesure que l'on prenait de plus en plus conscience de l'importance des télécommunications pour l'économie canadienne dans son ensemble, et de la structure comparative des coûts au Canada par rapport à celle des entreprises concurrentes aux États-Unis (2005, p. 9, par.34).

Les dirigeants et les entreprises canadiennes craignaient que la nouvelle concurrence à l'intérieur du secteur des télécommunications américaines allait favoriser les innovations technologiques aux États-Unis et que le Canada en tant que « fabricant d'équipement et fournisseur de services, perdrait son avantage technologique. Les entreprises canadiennes éprouveraient de la difficulté à concurrencer les firmes américaines si ces dernières avaient accès à des services et à des technologies de pointe » (Wilson, 1999, p. 242-243). Selon Wilson, le processus de libéralisation du secteur des télécommunications ayant cours aux États-Unis soulève de nombreuses autres inquiétudes:

« The introduction of competition to private-line and public voice services, coupled with the rate balancing that accompanied the divestiture of AT&T, had the effect of lowering the price of long distance communications services in the United States. This had two implications for Canada: higher prices for telecommunications services in Canada would result in higher costs of doing business for Canadian companies when compared to their U.S. counterparts, and the threat of bypass of Canadian telecommunications facilities » (2000, p. 173)

La libéralisation ayant lieu dans le secteur des télécommunications aux États-Unis fait pression sur les cadres réglementaires, légaux et institutionnels canadiens. Le Canada se devait de réagir rapidement à la montée de la concurrence provenant de son principal partenaire commercial et de son voisin immédiat, les États-Unis, par crainte de perdre ses avantages commerciaux.

L'adoption d'un régime des télécommunications canadiennes basé sur le modèle concurrentiel est aussi due à la crainte du Canada de perdre son accès aux marchés américains. Le Canada voulait sécuriser ses échanges avec les États-Unis. Selon Rioux « L'abandon du modèle monopolistique au Canada est étroitement lié à la réorientation de

la politique économique canadienne sur le libre-échange avec les États-Unis » (2002a, p. 26). Le Canada a accepté de signer l'Accord de Libre-Échange (ALÉ) et l'ALÉNA par crainte de perdre une part de ses échanges commerciaux avec les États-Unis s'il ne répondait pas favorablement aux pressions américaines en faveur du libre-échange, de la promotion de la concurrence et des principes de traitement de non-discrimination et de transparence. L'adoption des valeurs et des principes défendus par les États-Unis et l'adoption d'accords de libre-échange avec les Américains représente la possibilité pour le Canada « de sécuriser l'accès au marché américain pour les exportateurs : un objectif important compte tenu du fait que les exportations contribuent pour une large part au PIB [Produit Intérieur Brut] » (Rioux, 2002a, p. 12). La crainte de subir des sanctions économiques et de subir une poussée protectionniste de la part des États-Unis a ainsi grandement influencé la décision du Canada à procéder à des transformations en faveur de la libéralisation du secteur des télécommunications.

Le Canada adhère aussi au modèle concurrentiel pour améliorer la compétitivité des télécommunications canadiennes. On croyait que la nouvelle réglementation en faveur de la concurrence allait enrayer les surfacturations des clients par les entreprises dominantes du marché et ainsi limiter les comportements anticoncurrentiels. On veut aussi assurer une certaine qualité des services de télécommunications et assurer le service universel, c'est-à-dire réglementer les tarifs des services de téléphonie de base selon l'objectif que ceux-ci soient abordables, non seulement dans les régions urbaines, mais aussi dans les zones rurales où les coûts des connexions sont normalement plus élevés pour les fournisseurs de services. Les transformations des cadres qui institutionnalisent la promotion de la concurrence ont ainsi pour mandat d'appuyer la croissance de l'industrie des télécommunications canadiennes.

La libéralisation des télécommunications aux États-Unis et la promotion de la concurrence dans le secteur a aussi permis aux entreprises et aux consommateurs de services de télécommunications canadiennes de croire qu'il était possible d'avoir accès à un plus grand nombre de services à des coûts moindres (CRTC, 2005). Le système d'interfinancement des télécommunications canadiennes, qui imposait un coût additionnel pour les services interurbains dont les montants servaient à soutenir le service universel dans l'ancien régime monopolistique, a succombé aux nombreuses attaques qui le

blâmaient d'être le responsable des « frais interurbains et les coûts des télécommunications d'affaires plus élevés au Canada » (CRTC, 2005, p. 9, par. 34). On transforme ainsi les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications canadiennes pour « permettre l'accès à des services de télécommunications sûrs, abordables et de qualité [et] stimuler l'innovation en ce qui touche la fourniture de services de télécommunications » (CRTC, 2005, p. 26, par. 125).

Le Canada transforme aussi les cadres de ses télécommunications pour développer et améliorer la compétitivité de son économie en général. En adhérant à un régime des télécommunications basé sur le libre-échange et la promotion de la concurrence, le Canada voulait bâtir « un cadre de politique moderne pour régir le secteur, et particulièrement pour s'assurer que l'industrie des télécommunications continue d'appuyer la compétitivité à long terme du Canada » (Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications [Groupe d'étude], 2006, chap. 1, p. 3). Le secteur des télécommunications est un secteur industriel important puisque l'efficacité, la productivité et l'innovation de ce secteur ont une incidence directe sur plusieurs sphères de la société canadienne. Elles ont des incidences positives sur le rendement de nombreux autres secteurs et permettent d'améliorer la compétitivité globale du Canada dans les marchés mondiaux et peuvent créer une prospérité économique générale (Groupe d'étude, 2006). L'idée selon laquelle la promotion de la concurrence, la privatisation et la libéralisation permettent de stimuler l'efficacité, la productivité et les innovations technologiques des télécommunications que défendent les États-Unis se généralise au Canada. La promotion de la concurrence est désormais perçue comme étant essentielle

pour faire du Canada un chef de file mondial dans les télécommunications et procurer des avantages économiques et sociaux à tous les Canadiens [ le secteur des télécommunications avait besoin ] d'un cadre de politique et de réglementation qui élimine les obstacles à la concurrence et à l'innovation tout en protégeant et en faisant avancer les intérêts des consommateurs et de la population (Groupe d'étude, 2006, chap. 1, p. 26).

Nous retenons que le Canada a transformé les cadres de ses télécommunications pour des raisons de sécurité économique et de développement. Le Canada ne voulait pas perdre ses avantages compétitifs suite à la libéralisation des services de télécommunications aux États-Unis. Les dirigeants canadiens voulaient protéger

l'économie canadienne d'une éventuelle poussée protectionniste des États-Unis, une peur qui s'explique par la grande intégration économique du Canada à ses voisins du sud et justifie l'adoption de l'ALÉNA par exemple. Le Canada désirait également améliorer la compétitivité de l'industrie des télécommunications et la compétitivité de l'économie canadienne en général dans les marchés mondiaux. La création de nouvelles règles, lois et institutions démontre aussi la volonté du Canada d'encadrer le modèle concurrentiel pour limiter les effets négatifs qu'il pourrait engendrer et favoriser l'éclosion d'une véritable concurrence.

### 2.3.2 Les objectifs des politiques canadiennes

Voyons maintenant les objectifs visés par les décisions qui ont transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications au Canada. Les principes sur lesquels elles reposent sont le développement des innovations technologiques, la diversité des services disponibles et la plus grande place accordée au secteur privé. Les décisions que nous survolerons sont la libéralisation du secteur des équipements, la libéralisation du domaine de la téléphonie interurbaine, l'adoption de la *Loi sur les télécommunications* de 1993 et la libéralisation de téléphonie locale.

Le CRTC libéralise le domaine de l'équipement des télécommunications en 1980. Les objectifs visés par cette décision étaient de favoriser le choix en ce qui a trait aux équipements et en ce qui a trait aux fournisseurs des équipements. Le CRTC voulait que la libéralisation amène des prix plus compétitifs dans le domaine des équipements et ainsi donner plus d'avantages aux consommateurs canadiens de services de téléphonie (Wilson, 1999).

Le CRTC libéralise le marché des appels interurbains en 1992. Les objectifs visés par cette décision qui transforme radicalement les télécommunications canadiennes étaient de diminuer la contribution des services de l'interurbain au financement du service local. Le CRTC voulait ainsi rapprocher les coûts des services interurbains de leurs coûts réels, c'est-à-dire diminuer les coûts des services de téléphonie interurbains au Canada (Wilson, 1999).

Le gouvernement canadien adopte aussi la *Loi sur les télécommunications* en 1993. De par ses nombreuses nouvelles dispositions, la Loi interdit « aux sociétés de téléphone d'établir une discrimination injuste, ou d'accorder – y compris envers elle-même – une préférence indue ou déraisonnable en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunications » (Blouin, 1999, p. 19). Le gouvernement canadien voulait ainsi éviter que des prix trop élevés soient chargés par les fournisseurs dominants, empêcher les comportements anticoncurrentiels dans les marchés des services de télécommunications et favoriser une diffusion plus large de ces services tout en améliorant la qualité (Groupe d'étude, 2005). La nouvelle réglementation de la législation de 1993 attribue au CRTC une série de pouvoirs, dont celui de vérifier les coûts d'interconnexions et des services. L'objectif visé par ces pouvoirs était de créer un ensemble de règles et de lois qui favorise la concurrence, l'innovation et le développement de l'industrie des télécommunications au Canada. Par exemple, le pouvoir de vérifier les coûts des interconnexions du CRTC devait favoriser la diminution des coûts de celles-ci. Le gouvernement canadien voulait donc favoriser des tarifs justes et raisonnables pour les consommateurs des services de télécommunications tout comme pour les coûts que les fournisseurs concurrents devaient déboursier pour se connecter aux réseaux (Groupe d'étude, 2006).

La décision du CRTC de libéraliser le marché des services téléphoniques locaux en 1997 avait pour objectif principal de diminuer les coûts reliés aux abonnements pour les consommateurs. La nouvelle libéralisation des services de téléphonie locale avait aussi pour objectif de favoriser les investissements dans les infrastructures des télécommunications canadiennes (Wilson, 1999).

Les transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications canadiennes libéralisent plusieurs domaines du secteur. Nous retenons que la promotion de la concurrence devait favoriser la diminution des coûts des services de télécommunications et aider au développement de nouvelles technologies qui permettraient ainsi aux entreprises canadiennes d'avoir un certain avantage sur la scène internationale. L'objectif visé n'était pas de simplement libéraliser les différents domaines du secteur des télécommunications, mais aussi d'encadrer la nouvelle concurrence en réglementant le secteur d'une manière proconcurrentielle.

## 2.4 Le Mexique et le régime concurrentiel des télécommunications

Le Mexique a lui aussi rompu avec l'ancien régime monopolistique des télécommunications. Il a procédé à de nombreuses transformations réglementaires, légales et institutionnelles qui ont donné naissance à un régime des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence. Nous verrons, à l'aide de la théorie de Rioux, que les motivations ayant amené le Mexique à suivre les États-Unis et le Canada et transformer à son tour les cadres de ses télécommunications sont principalement liées au désir de développement et de modernisation de l'économie mexicaine en général.

Nous analyserons d'abord les raisons qui expliquent pourquoi le Mexique a adhéré à un nouveau régime concurrentiel des télécommunications. Nous identifierons ensuite les objectifs visés par les principales décisions qui sont à l'origine de la rupture.

### 2.4.1 Les raisons des transformations au Mexique

Les raisons pour lesquelles le Mexique a transformé les cadres des télécommunications selon le modèle concurrentiel sont différentes de celles qui ont motivé ces changements aux États-Unis et au Canada. Elles peuvent être regroupées en trois catégories : le désir de moderniser le secteur des télécommunications mexicaines, le désir de développer l'économie mexicaine en général et l'obligation du Mexique à se soumettre aux pressions en provenance de l'extérieur, plus particulièrement des États-Unis.

Pour comprendre pourquoi le Mexique rompt avec l'ancien régime monopolistique des télécommunications, il faut d'abord connaître l'état particulier dans lequel se trouvent les télécommunications et l'économie mexicaines lors de ladite rupture. Une importante crise économique frappe les pays d'Amérique latine durant les années 1980 et le Mexique n'est pas épargné. La situation des télécommunications est elle aussi peu reluisante à la fin des années 1980, puisque la pénétration moyenne des lignes téléphoniques n'est que

de six lignes pour 100 habitants (Natlaw, 1996). Une importante remise en question des fondations des politiques commerciales a alors lieu au Mexique (Mariscal, 2004).

Deblock et Turcotte affirment que

la crise profonde qui frappe le pays amène les autorités locales à prendre la voie de l'ouverture et du régionalisme pour discipliner les acteurs économiques et neutraliser l'opposition politique [...] la recherche de la sécurité économique passe par le retour de la stabilité et de la croissance que ne permettaient plus les anciens modèles de développement en pleine crise (2003, p. 20).

La crise économique et la crise de la dette sont responsables de la détérioration de l'économie mexicaine. Elles ont amené les dirigeants et les entreprises mexicaines à modifier leurs pratiques industrielles et commerciales. Le secteur des télécommunications ne fera pas exception à cette remise en question (Ares, 2003).

Le Mexique transforme d'abord les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de ses télécommunications pour moderniser le secteur. Le tremblement de terre majeur qui se produit au Mexique en 1985 détruit bon nombre des infrastructures de Telmex. Les restaurations et la modernisation du réseau exigeaient beaucoup d'investissements (Jong, 2003). Les coûts de la modernisation du système des télécommunications mexicaines étaient d'ailleurs estimés à près de huit milliards de dollars et le gouvernement mexicain n'avait pas une telle somme pour financer ces réparations et ces constructions. L'idée que « Mexico may have no option but to rely on domestic and foreign private investors to lead the drive for modernization » (Cowhey, Aronson et Szekely, 1989, p. 88) se répand de plus en plus. La possibilité de libéraliser le secteur des télécommunications et faire appel au secteur privé fait son chemin. La libéralisation du secteur des télécommunications mexicaines apparaissait comme une condition nécessaire pour que le Mexique modernise son secteur des télécommunications. Jong ajoute que « State monopolies had reached the limit of their ability to accelerate the supply of telecommunications services. In particular, governments realised that they could not provide the huge amounts of capital required to catch up with demand » (2003, p. 34). La faible pénétration des services de télécommunications au pays faisait du marché mexicain des télécommunications un domaine très prometteur pour les investisseurs étrangers.

Le Mexique devait aussi répondre à la hausse de la demande pour les services de télécommunications, tant par rapport à leur qualité, qu'à leur diversification et leurs coûts. La libéralisation, la privatisation et la promotion de la concurrence étaient perçues comme étant des moyens effectifs pour augmenter substantiellement la qualité des services de télécommunications mexicaines. Il était aussi dit que la libéralisation aiderait le développement du secteur des télécommunications au Mexique, puisque l'investissement en provenance de l'intérieur du pays était insuffisant pour « finance investments needed to generate growth » (Jong, 2003, chap. 1, p. 1). Les investissements directs étrangers apparaissaient comme étant la solution pour pallier à ce manque. Jong ajoute que « foreign participation is believed to transfer technology and therefore add to productivity and modernisation » (2003, chap. 1, p. 1). Les investissements étrangers et les firmes de haute technologie de provenance étrangère sont reconnus pour jouer « un rôle bénéfique pour le pays d'accueil dans son développement en augmentant le nombre d'emplois de main-d'œuvre qualifiée et en introduisant des nouvelles technologies » (Jasmin, 2004, p. 32).

La modernisation des services et des infrastructures mexicaines exigeait d'importants investissements et le gouvernement mexicain était dans l'impossibilité de trouver l'argent nécessaire pour y arriver. Cela a conduit à la privatisation du monopole Telmex et remis dans les mains des investisseurs privés le rôle de transformer les télécommunications mexicaines. De grands espoirs reposaient sur l'investissement étranger qui a la réputation de stimuler l'économie par

l'adoption de technologies étrangères par les entreprises nationales, l'adoption par les entreprises nationales d'investissement dans la formation et d'autres investissements dans le capital humain en général, l'adoption de fonctions de gestion stratégique, de marketing, de gestion des ressources humaines et d'autres fonctions de gestion par les entreprises nationales, qui contribuent à améliorer l'efficacité de ces dernières (Groupe d'étude, 2006, postface, p. 15).

Les investissements étrangers étaient perçus au Mexique comme étant le meilleur moyen de stimuler l'entrée de nouvelles technologies, tout en réalisant l'objectif de modernisation du secteur des télécommunications que s'étaient fixé les gouvernants mexicains.

La seconde raison qui explique pourquoi le Mexique a transformé les cadres de son secteur des télécommunications est le désir de développer son économie en général. Le développement de l'économie mexicaine est compris ici comme étant l'augmentation des exportations, l'augmentation des investissements étrangers, la stimulation de la productivité de l'économie mexicaine et le développement de nouvelles technologies. On voulait diversifier les exportations mexicaines en y augmentant la portion de produits manufacturés pour développer de nouveaux secteurs (OMC, 2002). Le développement du Mexique était l'un des enjeux de la libéralisation de l'économie et de l'introduction du modèle concurrentiel dans les cadres des télécommunications mexicaines. La modernisation visée par les mesures concurrentielles, dont la privatisation de Telmex, est la pierre angulaire de la nouvelle économie mexicaine ouverte. Mariscal affirme que

« Telmex was a central piece of a larger strategic game whose objective was to transform the economy: privatize state owned enterprises, open the economy to international trade and foreign investment, and recover the confidence of the private sector » (2004, p. 7).

La libéralisation des télécommunications représentait, pour le gouvernement mexicain, la possibilité de catalyser le développement et la modernisation de l'économie en général. On voulait montrer une image positive de l'économie mexicaine et redonner confiance aux investisseurs dans le domaine des télécommunications, mais aussi dans les autres secteurs de l'économie (Mariscal, 2004). Selon l'UIT, les transformations des cadres des télécommunications

bénéficient d'un large appui après de nombreux pays, dont un certain nombre de pays en développement qui voient en elle la meilleure solution pour développer leurs réseaux et services de télécommunications dans l'intérêt de leur développement social et économique général, c'est bien le cas du Mexique (2004, p. 1).

La libéralisation de l'économie mexicaine était perçue comme une condition obligatoire pour que le Mexique augmente son importance sur la scène économique internationale. La privatisation des télécommunications est devenue une partie intégrante de la stratégie mexicaine globale puisque les télécommunications sont reconnues pour être un secteur clé de l'économie en étant:

« the core of, and provide the infrastructure for the information economy as a whole. They are an integral part of the financial services, commodities markets, media, transportation, and tourism, and they provide vital links among manufacturers, wholesalers, and retailers » (Jong, 2003, chap. 1, p. 6).

La concurrence était un outil qui allait permettre au secteur des télécommunications, mais aussi à toute l'économie mexicaine de croître et de se moderniser. C'est d'ailleurs pour cette raison que le Mexique adhère à l'ALÉNA en 1994. On espérait que le libre-échange allait augmenter les investissements et les exportations, moderniser et stabiliser l'économie et aider le Mexique à rembourser la dette nationale (Arès, 2003).

Le Mexique a aussi transformé les cadres de ses télécommunications parce qu'il a été contraint de se soumettre aux pressions en provenance de l'extérieur et plus particulièrement des États-Unis. Plusieurs pressions ont pesé lourdement dans la décision du Mexique d'adhérer à un régime basé sur la libéralisation, la privatisation et la promotion de la concurrence.

L'économie mexicaine est grandement dépendante des États-Unis puisque près de 80% des exportations du Mexique prennent la direction des États-Unis (OMC, 2002). La majorité des investissements directs étrangers au Mexique proviennent aussi des États-Unis. En fait, les années 1990 peuvent être définies comme étant celles de l'intégration de l'économie mexicaine à l'économie américaine. L'ALÉNA et ses dispositions sur les télécommunications et la concurrence représentaient pour le Mexique, tout comme pour le Canada, un moyen de protéger l'économie contre une éventuelle poussée protectionniste en provenance de son voisin du Nord. Selon Deblock et Turcotte l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA signifie la sécurisation de l'accès au marché américain pour le Mexique puisque :

les autorités mexicaines sont pleinement conscientes de l'absence presque totale d'autonomie de leur pays à l'égard de Washington, produit direct de la forte concentration du commerce mexicain vers le vaste marché du voisin nord-américain (2003, p. 18)

Le Mexique avait, tout comme le Canada, davantage à signer l'accord de l'ALÉNA puisque la balance commerciale du Mexique est très dépendante des États-Unis. Les questions de sécurité financière ont pris le dessus sur l'autonomie nationale au Mexique.

Les pressions en provenance des États-Unis sur le secteur des télécommunications mexicaines se font aussi au moyen d'organisations internationales. De par leur position de force dans ces organisations, les États-Unis ont exercé des pressions pour que le Mexique adhère à un nouveau régime des télécommunications basé sur les valeurs chères au gouvernement, aux entreprises et aux investisseurs américains. Un exemple des pressions en provenance de l'extérieur peut être illustré par l'intervention du Fonds Monétaire International (FMI) durant l'importante crise de la dette des années 1980 au Mexique. Le FMI a imposé plusieurs restrictions pour l'attribution de ses prêts en ce qui concerne la gérance de la dette mexicaine. Les restrictions imposées par le FMI ont beaucoup limité les choix du gouvernement mexicain en matière de modernisation des infrastructures des télécommunications. La privatisation de Telmex, entreprise qui était pourtant très rentable pour le gouvernement mexicain, semblait être la meilleure méthode disponible pour y arriver (Jong, 2003). La Banque Mondiale a aussi été impliquée dans les pressions concernant la privatisation de Telmex. Mariscal note que:

« The World Bank, the largest multilateral source of telecommunications financing, provided the government with advance funds for preparing reforms, quick-disbursing loans with policy conditions of trench release, and financing for subsequent technical assistance » (2004, p. 6)

La privatisation de Telmex est le résultat des pressions en provenance du FMI, de l'OMC et de la Banque Mondiale, qui sont toutes des organisations où les États-Unis jouissent de beaucoup d'influence, sur le gouvernement mexicain.

Nous retenons que le Mexique a adhéré à un régime concurrentiel des télécommunications pour des raisons de développement et de modernisation. La libéralisation, la privatisation et la promotion de la concurrence dont le nouveau régime fait la promotion, ont pour rôle de favoriser la croissance et la modernisation de l'économie mexicaine. Il s'agit des principales différences entre les raisons expliquant les transformations des cadres des télécommunications mexicaines et celles des cadres

des télécommunications américaines ou canadiennes. Le gouvernement mexicain a été contraint d'adhérer au modèle concurrentiel des télécommunications parce que sa situation économique difficile ne lui a pas permis de résister aux pressions de la communauté économique internationale, plus particulièrement celles en provenance des États-Unis.

#### 2.4.2 Les objectifs des politiques mexicaines

Voyons maintenant les objectifs visés par les principales décisions ayant transformé l'environnement réglementaire, légal et institutionnel des télécommunications au Mexique. Les principes sur lesquels reposent ces décisions sont la transparence, la participation des investissements étrangers et des capitaux privés. Les politiques et les décisions que nous survolerons sont la privatisation de Telmex, la création de la CFC, la libéralisation des services sans-fil, l'adoption de la *Loi fédérale des télécommunications* en 1995, la création de la COFETEL et la libéralisation des services de la téléphonie interurbaine et locale.

Telmex, monopole de l'État mexicain dans le domaine des télécommunications, est privatisé en 1990. Cette décision était motivée par le désir du gouvernement de

« Guarantee the State's control of the telecommunications sector; radically upgrade telephone service; guarantee the rights of workers; conduct research and development to strengthen the sovereignty of the country and maintain telecommunications under control of a Mexican majority » (Jong, 2003, p. 36).

L'objectif principal de la privatisation était d'attirer les investissements nécessaires à la reconstruction du réseau des télécommunications au Mexique (Wellenius et Staple, 1996). La privatisation d'un secteur central de l'économie comme celui des télécommunications devait favoriser les innovations technologiques et préparer l'ouverture de l'économie mexicaine (Mariscal, 2004). De plus, la privatisation de Telmex avait aussi pour mandat d'aider au remboursement des dettes du Mexique à la Banque Mondiale grâce aux revenus provenant de sa vente à des intérêts privés (Mariscal, 2004).

La CFC est créée par le gouvernement mexicain en 1993. Ce dernier voulait créer un organisme responsable de résoudre les plaintes contre les comportements anticoncurrentiels et ainsi aider à promouvoir la concurrence (OCDE, 2004). La création de la CFC devait par le fait même favoriser la confiance des investisseurs et augmenter les investissements privés et étrangers en sol mexicain.

L'ouverture du domaine de la téléphonie sans-fil aux investissements privés et étrangers est autorisée en 1993. Cette décision avait pour objectif de favoriser la concurrence pour que celle-ci contribue à faire diminuer les coûts reliés aux abonnements et à l'utilisation des services du domaine du sans fil au Mexique (Wellenius et Staple, 1996).

Le gouvernement mexicain adopte la *Loi Fédérale des télécommunications* en 1995. Plusieurs objectifs étaient visés par l'entrée en vigueur de cette loi. Celle-ci fait la promotion de la concurrence pour favoriser le développement de nouveaux services, améliorer la qualité des services, et ce, en rendant les coûts plus abordables. La nouvelle loi devait aussi renforcer l'environnement des investissements en termes de protection et de confiance (Biggar et Hughes, 1999).

Le gouvernement mexicain a créé la COFETEL en 1996. L'objectif visé par cette décision était de créer un organisme responsable de surveiller le secteur des télécommunications indépendant de façon à favoriser la transparence dans le secteur. La COFETEL devait faire des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications un environnement indépendant et juste pour favoriser le rétablissement de la confiance chez les participants du marché mexicain des télécommunications (Biggar et Hughes, 1999).

Finalement, les décisions de libéraliser les domaines de la téléphonie interurbaine en 1997 et de la téléphonie locale en 1999 avaient pour objectif d'accélérer le développement des ressources des réseaux respectifs. La libéralisation devait améliorer la qualité des services d'interurbains et de téléphonie locale grâce aux nouvelles technologies que la concurrence devait favoriser dans ces deux secteurs d'activité. La

libéralisation devait aussi entraîner la diminution des coûts d'exploitation et contribuer par le fait même à diminuer les coûts des appels interurbains et des services locaux pour les consommateurs (Jong, 2003).

Nous retenons que l'introduction du principe concurrentiel dans les cadres des télécommunications au Mexique devait favoriser la pénétration des services dans le territoire, améliorer la qualité des services, diminuer les coûts des interurbains et des services locaux, attirer de nouveaux investissements et favoriser le développement des technologies des télécommunications et des autres secteurs de l'économie mexicaine grâce aux nouveaux investissements et à la modernisation que la concurrence devait entraîner. Les décisions ayant mené aux nouvelles règles, lois et institutions confèrent au secteur privé et aux capitaux étrangers une place centrale dans le nouveau régime des télécommunications basé sur le modèle concurrentiel au Mexique (Wellenius et Staple, 1996).

## 2.5 La convergence des régimes des télécommunications en Amérique du Nord

De nouvelles dispositions réglementaires, légales et institutionnelles aux niveaux national, régional et multilatéral limitent désormais à un cadre bien précis le pouvoir de décision des États-Unis, du Canada et du Mexique dans le domaine des télécommunications. Les nouveaux engagements ont pour objectif de faciliter l'accès aux marchés pour les investisseurs, qu'ils soient privés ou étrangers. Certaines des nouvelles dispositions ont aussi la responsabilité de punir les comportements anticoncurrentiels et de contraindre les États à respecter leurs engagements. La présence de ces nouveaux principes aux États-Unis, au Canada et au Mexique, démontre qu'il y a convergence des politiques des télécommunications nord-américaines vers le modèle concurrentiel.

Les dispositions qui proviennent de l'extérieur des territoires nationaux sont grandement influencées par le modèle américain. Les États-Unis, grâce à divers mécanismes de pressions, sont les principaux architectes de l'ordre économique nord-américain et mondial auquel le secteur des télécommunications ne fait pas exception. Les nouveaux cadres extra-nationaux limitent le pouvoir de décision du Canada et du

Mexique en imposant des principes et des valeurs chères aux États-Unis. Le Canada et le Mexique ont aussi avantage à respecter les engagements qu'ils ont pris en signant l'ALÉNA et l'ATB s'ils veulent conserver l'accès à leur plus grand partenaire commercial dont ils sont majoritairement dépendants, c'est-à-dire les États-Unis. C'est pourquoi le Canada et le Mexique alignent plusieurs de leurs cadres réglementaires, légaux et institutionnels en matière de télécommunications sur le modèle concurrentiel défendu par les États-Unis.

Cependant, il existe des différences nationales majeures dans le choix des transformations qui intègrent le nouveau modèle concurrentiel, dans les raisons qui justifient ces transformations et dans les objectifs visés par celles-ci. À cause de ces particularités, la forme que prendra la concurrence aux États-Unis, au Canada et au Mexique ne sera pas la même. C'est pourquoi nous croyons qu'il y a convergence modulée des régimes des télécommunications en Amérique Nord, c'est-à-dire une convergence vers le modèle concurrentiel défendu par les États-Unis, mais avec des particularités nationales.

Les États-Unis ont, par diverses décisions, comme celle de démanteler le monopole d'AT&T prise en 1982 et par l'adoption du *Telecommunications Act* en 1996, transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications américaines. Ils ont fait la promotion de leur modèle au niveau régional et multilatéral pour plusieurs raisons. Les États-Unis voulaient favoriser le développement de leur secteur des télécommunications, mais aussi favoriser le développement de l'économie américaine dans son ensemble. Ils ont aussi exercé des pressions pour diffuser leur modèle des télécommunications en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde dans le but de réaliser la responsabilité morale des États-Unis qui est de faire profiter le plus grand nombre des avantages que la concurrence représente selon eux. La concurrence qui se développe aux États-Unis est surveillée, mais n'est pas réglementée. Par exemple, il n'existe pas de réglementation des tarifs des services de télécommunications aux États-Unis. L'État américain surveille toutefois l'état de la concurrence dans les divers domaines de l'économie, dont le secteur des télécommunications, grâce à des organismes et des institutions qui sont responsables d'appliquer les politiques américaines de la

concurrence comme le DOJ et la *Federal Trade Commission*. Cependant, l'État américain n'exerce pas de contrôle direct sur le secteur des télécommunications.

Le Canada a lui aussi transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de ses télécommunications, par différentes décisions, comme celle de libéraliser le domaine de la téléphonie interurbaine en 1992 et par l'adoption de la nouvelle *Loi sur les Télécommunications* en 1993. Le Canada procède à ces transformations pour sécuriser son accès au marché américain, améliorer la compétitivité de son secteur des télécommunications et favoriser la compétitivité générale du Canada dans les marchés internationaux. La concurrence qui se développe au Canada est réglementée par le gouvernement canadien. On retrouve des notions de concurrence autant dans les lois, les règles que les institutions des télécommunications. L'État canadien intervient aussi directement dans la réglementation de la concurrence. Par exemple, le Canada réglemente les prix de certains services de télécommunications en limitant avec un prix plafond qui doit être respecté. C'est dans le but de favoriser la concurrence, que de nouvelles règles, lois et institutions encadrent le secteur des télécommunications.

Le Mexique a lui aussi, grâce à différentes décisions majeures comme celle de privatiser Telmex en 1990 et celle de créer la COFETEL en 1996, transformé les cadres de son secteur des télécommunications. Le Mexique avait pour objectif de favoriser le développement et la modernisation de son secteur des télécommunications, mais aussi son économie en général. Le Mexique a aussi transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de ses télécommunications selon un modèle concurrentiel parce qu'il a succombé aux pressions extérieures et plus particulièrement à celles en provenance des États-Unis. La concurrence y est enchâssée alors que les notions de concurrence sont incorporées dans différentes règles, lois et institutions de l'économie mexicaine en général.

Les États-Unis, le Canada et le Mexique ont tous misé sur une plus grande promotion de la concurrence et moins sur l'intervention de l'État dans leur nouveau régime des télécommunications. Le Canada et le Mexique ont aussi aligné plusieurs de leurs politiques économiques sur les valeurs et les principes promus par les États-Unis. Il existe pourtant de nombreuses différences entre les régimes américain, canadien et

mexicain et les spécificités nationales de ces trois régimes confirment l'hypothèse de la convergence modulée des télécommunications nord-américaines.

## 2.6 Conclusion

Le modèle concurrentiel américain a influencé l'élaboration des règles, des lois et des institutions qu'on retrouve en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Le modèle construit « pose les jalons d'un cadre institutionnel d'une intégration en profondeur qui correspond essentiellement à l'idée que se font les États-Unis de l'intégration et de la gouvernance économique dans un contexte de globalisation des marchés » (Rioux, 2002a, p. 34). Les États-Unis font pression pour exporter à l'extérieur de leurs frontières un modèle qui a un impact majeur sur les cadres des télécommunications en Amérique du Nord et même au-delà. L'exportation de ce modèle a eu comme conséquence d'imposer des valeurs chères aux États-Unis comme étant des principes communs à toute l'Amérique du Nord.

Les pressions en provenance des États-Unis ont influencé les régimes des télécommunications canadiennes et mexicaines en fonction des principes du modèle concurrentiel. Il n'est toutefois pas juste de parler d'un modèle nord-américain des télécommunications puisqu'il existe des différences majeures entre les régimes nationaux des États-Unis, du Canada et du Mexique et c'est pourquoi la convergence des régimes des télécommunications en Amérique du Nord est modulée et non hégémonique.

La convergence des régimes des télécommunications en Amérique du Nord vers un modèle concurrentiel soulève une autre question, celle de l'état de la concurrence dans les marchés des télécommunications nord-américaines. Il est important de connaître les impacts des transformations réglementaires, légales et institutionnelles des télécommunications sur la structure du secteur lui-même. Pour évaluer l'atteinte des objectifs visés par les différentes décisions qui ont été prises aux États-Unis, au Canada et au Mexique, il faut vérifier si « les promesses liées à l'introduction de la concurrence » se sont concrétisées (Rioux et Peyron, 2004, p. 16). C'est ce que nous aborderons dans le troisième chapitre.

## CHAPITRE III

### LA STRUCTURE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS NORD-AMÉRICAINES

#### 3.1 Introduction

La convergence des cadres des télécommunications en Amérique du Nord est modulée vers un régime concurrentiel qui conserve des particularités nationales. Les États-Unis, le Canada et le Mexique ont graduellement rompu avec le régime monopolistique et transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications pour des raisons différentes. Les nouveaux cadres qui font leur apparition aux niveaux régional et multilatéral sont influencés par les valeurs et les principes chers aux États-Unis et diffusés à l'aide de divers mécanismes de pression exercés par des acteurs américains. Les décisions prises au niveau national pour promouvoir la concurrence dans les secteurs des télécommunications américaines, canadiennes et mexicaines devaient aider à atteindre des objectifs précis. Cela nous amène à questionner les impacts de ces transformations sur la structure des télécommunications aux États-Unis, au Canada et au Mexique, mais aussi l'état de la concurrence dans les marchés et ses effets pour les consommateurs.

Nous allons maintenant vérifier si les promesses liées à l'introduction de la concurrence en Amérique du Nord se sont concrétisées. Pour ce faire, il faut observer les changements structurels subis par les services de télécommunications américaines, canadiennes et mexicaines. Notre analyse se concentrera sur l'état de la concurrence dans trois domaines, soit les services de la téléphonie locale sur fil, la téléphonie cellulaire et la téléphonie interurbaine. L'évaluation des impacts de la concurrence dans ces secteurs se basera principalement sur deux indicateurs : les prix et la concentration. Pour y parvenir, il faut analyser des statistiques et des données concernant ces services provenant

principalement de la FCC, du CRTC et de l'UIT, avant et après les différentes décisions ayant transformé ces domaines. Nous pourrions alors évaluer les réussites des objectifs liés à l'introduction de la concurrence dans les télécommunications américaines, canadiennes et mexicaines.

Ce chapitre sera divisé en trois sections. Tout d'abord, nous allons évaluer l'état de la concurrence dans les services de télécommunications aux États-Unis. Ensuite nous vérifierons l'état de la concurrence dans les services de télécommunications au Canada. Finalement, nous vérifierons l'état de la concurrence dans les services de télécommunications au Mexique.

### 3.2 Les impacts structurels aux États-Unis

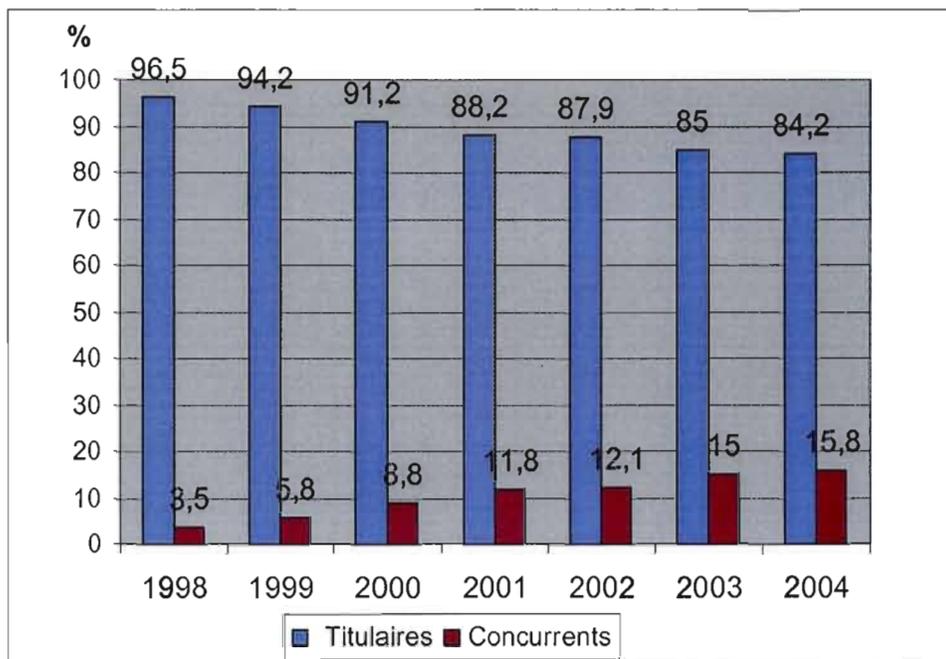
Les États-Unis ont été le premier pays ayant adhéré à un régime des télécommunications basé sur les principes de libéralisation et de promotion de la concurrence. Pendant de nombreuses décennies, les cadres réglementaires, légaux et institutionnels du secteur des télécommunications américaines ont permis à AT&T de construire et de maintenir sa domination dans les marchés. Les décisions comme celles conduisant au démantèlement du monopole d'AT&T, l'autorisation de la concurrence dans le domaine de l'équipement et l'adoption du *Telecommunications Act* en 1996 transforment graduellement la structure du secteur des télécommunications aux États-Unis. Pour évaluer les réalisations des objectifs liés à la promotion de la concurrence visés par les différentes décisions ayant transformé les cadres des télécommunications aux États-Unis, nous allons analyser les modifications structurelles que les marchés de la téléphonie locale sur fil, de la téléphonie sans fil et de la téléphonie interurbaine ont subi.

Le domaine de la téléphonie locale sur fil a été libéralisé lors de l'adoption du *Telecommunications Act* en 1996. La promotion de la concurrence devait, par l'autorisation d'accords d'interconnexions avec l'ancien monopole d'AT&T, permettre l'entrée en scène de compétiteurs comme les entreprises MCI et Sprint dans le domaine. L'apparition de concurrents avait pour objectif de faire diminuer les coûts reliés aux abonnements de téléphonie locale. Les impacts sur les marchés ne se sont pas fait

attendre puisque les revenus des entreprises concurrentes fournissant des services de téléphonie locale ont augmenté de façon significative et rapidement depuis la libéralisation en 1996. À titre d'exemple, les revenus des entreprises concurrentes sont passés de un milliard de dollars en 1995 à plus de neuf milliards de dollars cinq ans plus tard soit en 2000 (Cave et Candrall, 2001). Le nombre de concurrents a aussi augmenté rapidement puisque l'on dénombre plus de 200 concurrents dans le domaine de la téléphonie locale en 2001. Cependant, nous remarquons une concentration du nombre d'entreprises concurrentes alors que l'on retrouve parfois jusqu'à 60 concurrents dans certaines régions urbaines des États-Unis, laissant les régions rurales et suburbaines avec moins de concurrents (Kellogg, 2005). La figure 3.1 démontre que les Entreprises de services locaux titulaires (ESLT), c'est-à-dire les compagnies qui fournissaient des services de téléphonie locale sur fil avant la libéralisation, détiennent la grande majorité des parts de marché des services locaux sur fil à comparé aux Entreprises de services locaux concurrents (ESLC), c'est-à-dire les compagnies qui fournissent des services de téléphonie locale sur fil depuis la libéralisation. Cette domination des entreprises titulaires demeure toujours majoritaire en 2004, soit huit ans après l'ouverture de la téléphonie locale à la concurrence aux États-Unis.

En ce qui a trait aux coûts reliés aux services de téléphonie locale, il y a une augmentation de près de 9% des tarifs entre l'année de la libéralisation de ce domaine par le *Telecommunications Act* en 1996 et l'année 2003 (Pociask, 2004). Il est aussi intéressant de noter que les prix avaient subi une diminution de près de 13% entre 1988 et 1995, c'est-à-dire durant les sept années précédant la libéralisation des services de téléphonie locale aux États-Unis (Pociask, 2004). Les revenus en provenance de ces services diminuent à chaque année, en comparaison avec les services de téléphonie sans fil, qui eux, augmentent continuellement à chaque année depuis la libéralisation en 1996 (Converge Network Digest, 2006). Le nombre d'abonnement aux services de téléphonie locale diminue au rythme de près de trois millions par année, une perte qui se fait au profit de la téléphonie cellulaire (Kellogg, 2005). La libéralisation du domaine de la téléphonie locale aux États-Unis a des résultats mitigés puisque, si elle favorise l'entrée de plusieurs concurrents dans les marchés, les abonnés du secteur résidentiel ont vu leurs tarifs augmenter plutôt que de diminuer comme il avait été promis (Wilson, 1999).

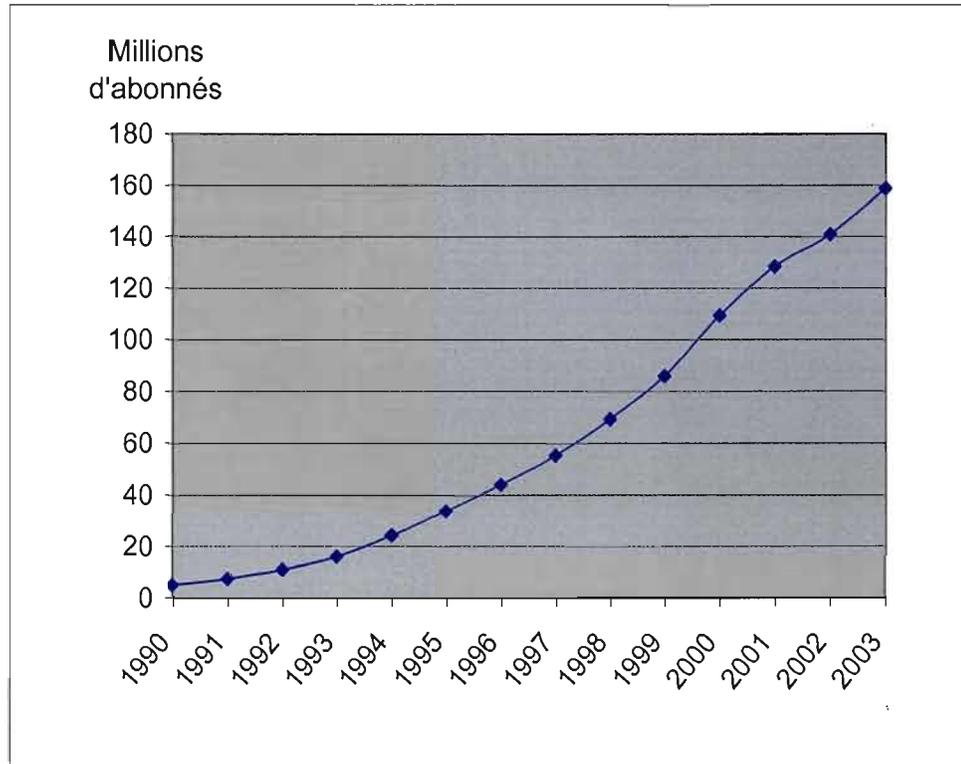
**Figure 3.1 Parts de marché des services locaux par fil aux États-Unis selon les revenus 1998-2004**



Source : d'après Federal Communications Commission, "Trends in Telephone Service : Industry Analysis and Technology Division Wireline Competition Bureau" février 2007, chap. 8, p. 11.

Voyons les impacts structurels au niveau de la téléphonie sans fil aux États-Unis. La concurrence dans ce domaine s'est véritablement développée en 1995. La FCC, qui jusque-là avait limité la fourniture de services cellulaires à seulement deux compagnies par district à la fois, accorde désormais des licences aux fournisseurs de *Personal Communications Service* partout aux États-Unis. (Cave et Candrall, 2001). L'un des objectifs visés par cette libéralisation étaient de diminuer les coûts liés aux services pour les consommateurs dans le domaine. Les communications sans fil ont bénéficié grandement et rapidement de l'autorisation de la concurrence. Nous retrouvons désormais en moyenne de trois à cinq fournisseurs de services de téléphonie cellulaire se faisant compétition dans presque toutes les régions aux États-Unis (Kellogg, 2005). Le nombre d'abonnement aux services de téléphonie sans fil a augmenté en flèche presque immédiatement après la libéralisation du secteur en 1995. La figure 3.2 illustre la progression constante et rapide du nombre d'abonnés aux services sans fil aux États-Unis entre les années 1991 et 2003. Selon la FCC, il n'y avait que cinq millions d'abonnés à ces services en 1990, alors ils sont près de 160 millions d'abonnés en 2003 (2005a).

**Figure 3.2 : Évolution du nombre d'abonnés aux services sans fil aux États-Unis 1991 - 2003**



D'après : Federal Communications Commission, "Trends in Telephone Service : Industry Analysis and Technology Division Wireline Competition Bureau", Avril 2005, chap. 11, p. 4.

En plus de la hausse du nombre de fournisseurs et de l'augmentation impressionnante du nombre d'abonnés, on note aussi une diminution importante des coûts d'abonnement aux services cellulaires aux États-Unis. On estime à ce titre que les coûts d'abonnement ont diminué de près de 17% entre l'année de la libéralisation du secteur en 1995 et l'année 1999 (Cave et Candrall, 2001). De plus, les tarifs de communication par minute ont également diminué de façon significative puisque l'on estime la baisse de ces coûts à près de 70% (Pociask, 2004).

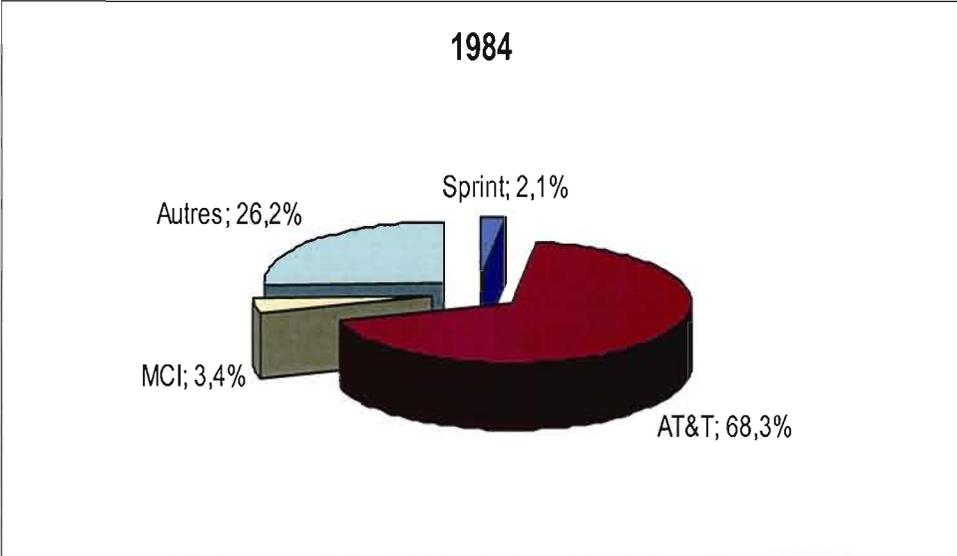
La libéralisation des services de communications sans fil a été profitable tant pour les fournisseurs de services, qui occupent désormais tout le territoire américain, que pour les abonnés à ces services, qui ont vu les coûts fixes d'abonnement sans fil et les coûts

d'utilisation par minute diminuer de façon importante depuis la décision de la FCC d'octroyer des licences aux compétiteurs en 1995.

Voyons maintenant les impacts structurels de la libéralisation du domaine de la téléphonie interurbaine aux États-Unis. La concurrence a d'abord été introduite partiellement dans ce domaine par la Cour Suprême en 1978 lorsqu'elle ordonne à AT&T d'assurer l'interconnexion aux compétiteurs qui désiraient fournir des services d'interurbains. Cette décision fut soutenue par la suite par le démantèlement d'AT&T en 1984 qui permet une plus grande ouverture du domaine des appels interurbains à un plus grand nombre de compétiteurs. Les objectifs visés par la libéralisation de ces services étaient d'augmenter le nombre de fournisseurs se partageant le marché et de diminuer les coûts des services d'interurbains pour les consommateurs américains.

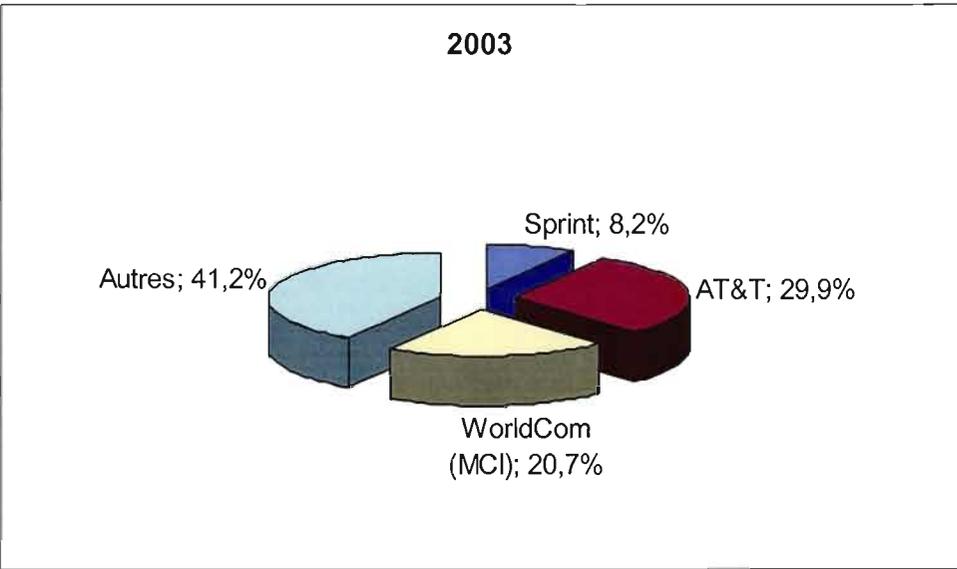
Les impacts de la libéralisation des services interurbains sont positifs pour deux raisons. D'abord parce que AT&T, a perdu de ses parts de marché au profit des compétiteurs. Ensuite parce que les coûts de consommation des services interurbains ont diminué significativement. Par exemple, Candrall et Hazlett affirment qu'en 1984, soit l'année du démantèlement de l'entreprise AT&T, celle-ci détient plus de 90% des parts de marché de la téléphonie interurbaine. En 1989, soit seulement cinq ans après la libéralisation du secteur, AT&T détient 67% des parts des marchés (2000). Ses deux compétiteurs principaux, MCI et Sprint, détiennent en 1989 respectivement 12% et 8% des parts de marché des services interurbains aux États-Unis (Candrall et Hazlett, 2000). En 1996, soit 12 ans après le démantèlement d'AT&T et l'année de l'entrée en vigueur du *Telecommunications Act*, la part des revenus totaux des interurbains inter-états effectués aux États-Unis appartenant à AT&T descend pour la première fois sous la barre des 50%. En 1999, AT&T détient plus que 40% de la part des marchés des interurbains et que 29.9% en 2003. Les figures 3.3 et 3.4 démontrent les parts sans cesse grandissantes des deux principaux compétiteurs de AT&T, Worlcom (MCI avant son acquisition par Worlcom en 1997) et Sprint de 1984 à 2003. La figure 3.3 illustre la concentration des parts du marché de l'interurbain en 1984, c'est-à-dire l'année du démantèlement du monopole d'AT&T. La figure 3.4 illustre quant à elle la perte importante des parts du marché de l'interurbain d'AT&T en 2003, soit près de 20 ans après la première brèche dans le monopole d'AT&T par la Cour Suprême des États-Unis.

**Figure 3.3 : Parts de marché de l'interurbain aux États-unis par entreprise selon les revenus (1984)**



D'après : Federal Communications Commission, "Trends in Telephone Service : Industry Analysis and Technology Division Wireline Competition Bureau", Avril 2005, chap. 9, p.11.

**Figure 3.4 : Parts de marché de l'interurbain aux États-unis par entreprise selon les revenus (2003)**



D'après : Federal Communications Commission, "Trends in Telephone Service : Industry Analysis and Technology Division Wireline Competition Bureau", Avril 2005, chap. 9, p. 11.

En plus de voir ses parts de marché de l'interurbain diminuer, AT&T a aussi vu le nombre de ses compétiteurs se multiplier. Malgré cette augmentation, le marché des interurbains est très concentré. Les figures 3.3 et 3.4 illustrent la concentration des parts de marché de la téléphonie interurbaine entre trois entreprises, c'est-à-dire AT&T, Worldcom (avant 1999 MCI) et Sprint. Aucune autre entreprise ne possède une part significative des marchés. La concentration semble s'affaiblir alors que ces trois géants détiennent 75% des parts des marchés en 1984, il s'agit plus que 60% en 2003. AT&T demeure cependant toujours la compagnie dominant le marché des interurbains aux États-Unis. Les coûts reliés aux services de téléphonie interurbaine ont subi d'importantes diminutions depuis leur libéralisation. Par exemple, les coûts des interurbains inter-états qui étaient de 15 cents la minute en moyenne en 1992, ont diminué à 12 cents la minute en moyenne en 1998. En 2004, c'est-à-dire près de 20 ans après la première décision d'ouvrir le domaine de la téléphonie interurbaine à la concurrence, le coût moyen n'est plus que de six cents la minute. Il s'agit d'une diminution de près de 60% entre 1992 et 2004 (tableau 3.1).

**Tableau 3.1 Coût moyen des interurbains inter-états par minute aux États-Unis (1992 -2004)**

Année	Coût par minute
1992	\$0.15
1993	0.15
1994	0.14
1995	0.12
1996	0.12
1997	0.11
1998	0.11
1999	0.11
2000	0.09
2001	0.08
2002	0.07
2003	0.07
2004	0.06

Source : Industry Analysis and Technology Division of the Wireline Competition Bureau "Telecommunications Industry Revenues", mars 2006.

Les marchés américains ont bénéficié de la libéralisation et de la promotion de la concurrence dans les services de téléphonie interurbaine à deux niveaux. En premier lieu, l'entreprise dominante, c'est-à-dire AT&T, a perdu une partie importante de ses parts de marché de l'interurbain, et ce, à l'avantage de ses concurrents. Il y a aussi une progression constante des parts de marché détenus par les autres concurrents depuis les vingt dernières années, qui sont passés de 26,2% en 1984 à 41,2% en 2003 (figures 3.3 et 3.4). Cependant, les parts de marché de ce domaine sont toujours très concentrées mais il s'agit désormais de trois fournisseurs qui se partagent la majorité des parts de marché de l'interurbain aux États-Unis, plutôt qu'une domination d'une seule entreprise comme c'était le cas avant le démantèlement d'AT&T. En deuxième lieu, les coûts liés aux services interurbains ont diminué significativement. Wilson spécifie cependant que les abonnés d'affaires ont davantage profité de la concurrence dans le domaine des appels interurbains puisque ce sont eux qui utilisent en plus grande partie ces services en opposition aux abonnés résidentiels qui sont de moins grands consommateurs d'interurbains (1999).

D'un point de vue plus global le bilan que nous pouvons faire des impacts des transformations est mitigé. Certaines transformations ont eu des impacts positifs sur la structure du secteur des télécommunications aux États-Unis. Par exemple, bien qu'il y ait eu création d'oligopoles, il y a aussi eu plus de 1200 accords d'interconnexion uniquement entre 1996 et 1998 (Bell et Coll., 1998). Il y a également augmentation constante des revenus des concurrents de la domination d'AT&T. Cette dernière a perdu une portion importante de ses parts des différents marchés des télécommunications à l'avantage de ses concurrents. Les revenus totaux d'AT&T sont passés de près de 70% des parts des revenus avec 35 milliards de dollars en 1984, à 34% des parts des revenus avec 22,8 milliards de dollars en 2003 (tableau 3.2). La baisse des revenus peut aussi être attribuée à la diminution significative des coûts de certains services comme les interurbains et le sans-fil, et ce à l'avantage des consommateurs.

**Tableau 3.2 Revenus de péage de AT&T, MCI, Sprint et autres fournisseurs en millions de dollars américains (1984 – 2003)**

Année	AT&T 1	MCI	Sprint	Regional Bell Operating Companies	Autres fournisseurs	Total industrie
1984	\$34,935	\$1,761	\$1,052		\$13,408	\$51,156
1985	36,770	2,331	1,509		14,205	54,815
1986	36,514	3,372	1,141		16,441	57,468
1987	35,219	3,938	2,592		16,770	58,519
1988	35,407	4,886	3,405		18,902	62,600
1989	34,549	6,717	4,320		20,438	66,024
1990	33,880	7,392	5,041		20,479	66,792
1991	34,384	8,266	5,378		20,530	38,558
1992	35,495	10,520	5,658		24,071	75,744
1993	35,731	12,092	6,139		28,563	82,525
1994	37,166	13,936	6,805		26,571	84,478
1995	38,394	16,564	7,277		27,394	89,629
1996	39,264	20,979	7,944		31,504	99,691
1997	39,470	23,047	8,595		29,681	100,793
1998	40,674	22,192	7,994		34,195	105,055
1999	39,964	23,431	9,708		35,143	108,246
2000	38,110	22,554	9,038	\$10,233	29,681	109,616
2001	33,942	21,259	8,424	10,557	25,118	99,300
2002	27,531	17,659	7,077	10,374	21,056	83,697
2003	22,814	16,062	6,326	12,042	19,944	77,188

Tirée de: Federal Communications Commission Information Center (2005), « Trends in Telephone Service Industry Analysis and Technology Division Wireline Competition Bureau », juin 2005, p. 9-10.

1 Les revenus de AT&T incluent les revenus des services d'interurbains de Alascom (acquis en 1995) et ceux de Teleport Communications Group qui ont fusionné en 1998.

D'autres transformations ont des impacts négatifs sur la structure de divers domaines des télécommunications américaines. Tout d'abord, le *Telecommunications Act* de 1996 crée des oligopoles puisque certaines entreprises ont trouvé le moyen de résister à la concurrence et aux obligations d'interconnexions en fusionnant les unes avec les autres (Comor, 1997). Des fusions telles que celles de WorldCom avec MCI, celle d'AT&T avec Comcast ou encore celle d'AOL avec Time Warner sont d'excellents exemples pour démontrer la reconcentration des compétiteurs et la construction d'oligopoles dans les domaines des télécommunications aux États-Unis (tableau 3.3).

**Tableau 3.3 Les fusions acquisitions du domaine des télécommunications en Amérique du Nord**

Pays originaire de la transaction	Entreprises fusionnées	Année de la transaction	Valeur de la transaction
États-Unis	AOL – Time Warner	2000	160 milliards <sup>1</sup>
États-Unis	AT&T – Southwestern Bell	2006	89 milliards <sup>1</sup>
États-Unis	Comcast – AT&T Broadband	2002	72 milliards <sup>1</sup>
États-Unis	Southwestern Bell - Ameritech	1999	70 milliards <sup>1</sup>
États-Unis	Bell Atlantic - GTE	2000	56 milliards <sup>1</sup>
États-Unis	WorldCom - MCI	1999	43 milliards <sup>1</sup>
Canada	Vivendi - Seagram	2000	33 milliards <sup>2</sup>
Canada	BCE - CTV	2000	2,3 milliards <sup>2</sup>
Canada	Rogerwireless - Microcell	2004	1,4 milliard <sup>2</sup>
Mexique	Axtel - Avantel	2006	500 millions <sup>1</sup>

Sources : RIOUX, Michèle, «Fondements et paradoxes d'une intégration en profondeur en Amérique du Nord : le cas des télécommunications», Groupe de recherche sur l'intégration continentale, UQAM, CEIM, Cahier de recherche 02-05, avril 2002, et complété à l'aide de diverses sources.

<sup>1</sup> dollars américains

<sup>2</sup> dollars canadiens

En 2005 la FCC autorise SBC à acquérir AT&T. Ce rachat permet à la nouvelle AT&T de renouer avec 10 de ses anciennes *Bell Operating Companies* desquelles elle avait dû se séparer lors de son démantèlement en 1984. Rioux affirme que les stratégies des entreprises n'ont pas évolué dans le sens des décisions qui devaient promouvoir la concurrence dans le secteur et favoriser les interconnexions puisque « Les accords d'interconnexion entre les anciens monopoles locaux et les autres entreprises ne se sont pas concrétisés » (2002a, p. 40).

La structure du secteur des télécommunications aux États-Unis a aussi souffert des transformations à un autre niveau, c'est-à-dire de la perte des investissements et des emplois dans le secteur. Pociask estime que les investissements des fournisseurs de services de télécommunication locale ont diminué de près de 50% depuis l'entrée en

vigueur du *Telecommunications Act* en 1996 (2004). Le marché des équipements a quant à lui été le lieu de pertes d'emplois significatives. Selon Pociask « The market value for telecommunications equipment manufacturers alone fell by \$1 trillion from March 2000 to March 2001 [...] industry fell by nearly 193,000 employees from January 2000 to November 2003 » (2004, p. 3). À lui seul, le secteur de manufacturiers des appareils téléphoniques a perdu 57,000 emplois (Pociask, 2004). Kellogg estime la perte d'emplois dans le secteur des télécommunications en entier à près de 700 000 emplois, et la perte en investissements à près de 70 milliards de dollars (2005).

Le *Telecommunications Act* de 1996 est aussi tenu responsable de la diminution de la recherche et du développement, provoquant un ralentissement des innovations technologiques, ainsi que le déclin des investissements dans le secteur. Pociask affirme que les investissements dans le secteur des télécommunications ont diminué « due to public policies that encourage leasing instead of network deployment. These wholesale policies encourage CLEC's [Competitive local exchange carrier] to lease the ILEC's [Incumbent local exchange carrier] old network of building new and innovative alternatives » (2004, p. 16).

### 3.3 Les impacts structurels au Canada

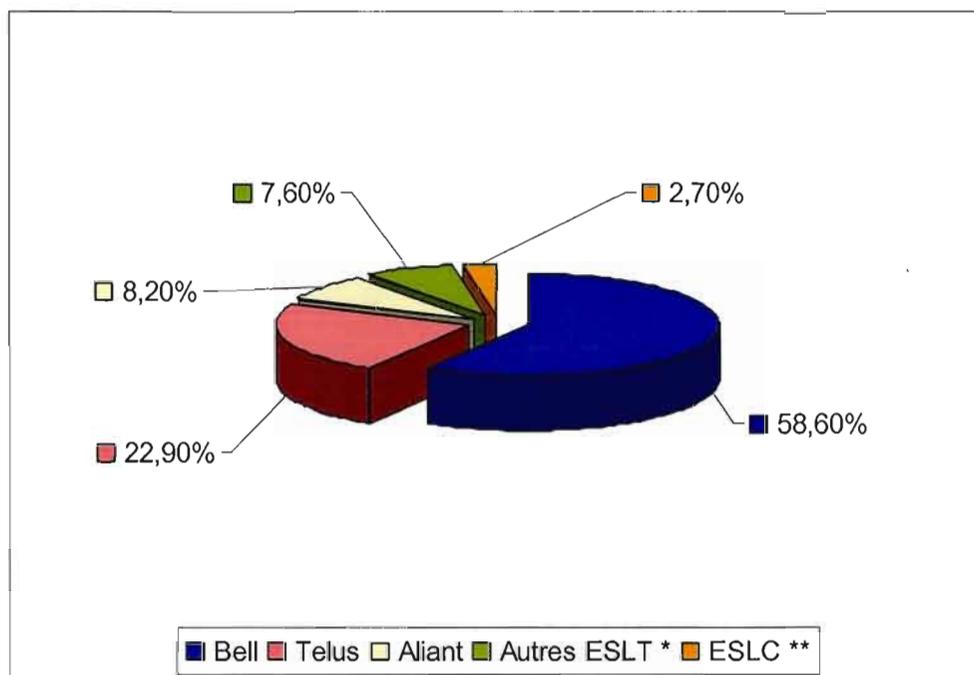
Le Canada transforme graduellement les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de ses télécommunications selon le principe concurrentiel pour plusieurs raisons. La crainte d'une poussée protectionniste en provenance de son principal partenaire commercial, les États-Unis, et la peur de perdre ses avantages commerciaux face à son voisin du Sud amène le Canada à adhérer à un régime des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence. Le Canada prendra divers engagements lors d'accords commerciaux aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral qui limiteront davantage son pouvoir de décision dans le domaine à l'intérieur du modèle concurrentiel que les États-Unis font pression pour diffuser. Les décisions comme celle de libéraliser les équipements prise en 1980, l'adoption de la *Loi sur les télécommunications* en 1993 et la libéralisation de la téléphonie locale en 1998, transforment la structure des télécommunications au Canada. Nous allons maintenant évaluer la réalisation des

objectifs liés à la promotion de la concurrence visés par les différentes décisions ayant libéralisé le secteur des télécommunications au Canada. Pour ce faire, nous allons étudier les modifications structurelles des marchés de la téléphonie locale sur fil, de la téléphonie cellulaire et de la téléphonie interurbaine.

Le domaine canadien de la téléphonie locale sur fil a été libéralisé en 1998 conformément aux engagements contractés par le Canada lors de signature de l'ATB. L'un des objectifs visés par l'ouverture à la concurrence de ce domaine étaient de diminuer les coûts reliés aux abonnements pour les consommateurs. Avant sa libéralisation, les parts de marché de la téléphonie locale étaient très concentrées. Par exemple, Bell Canada détient 68% des revenus totaux du secteur de la téléphonie locale et 64% du total des emplois dans le domaine en 1982 (Globerman et Carter, 1988).

Quelques années après la libéralisation des services de téléphonie locale, force est de constater que la situation a très peu changé. Les ESLT dominent toujours le secteur de la téléphonie locale en comparaison avec la position occupée par les ESLC. Par exemple, six ans après l'autorisation de la concurrence dans les marchés des services locaux sur fil, soit en 2003, Bell Canada détient près de 58% des parts de revenus de ce domaine. Les deux principaux concurrents, soit les entreprises TELUS et Aliant, détiennent quant à elles respectivement 22% et 8% des revenus totaux des services locaux (figure 3.5). Ces trois compagnies titulaires, c'est-à-dire Bell, TELUS et Aliant, représentent à elles seules près de 90% des revenus dans ce domaine en 2003. Ainsi, cela signifie que la pénétration des concurrents dans les services de téléphonie locale sur fil a été limitée suite à la libéralisation du secteur. De plus, les entreprises concurrentes semblent surtout intéressées à percer le marché des grands centres urbains et celui des abonnés d'affaires (CRTC, 2005). Selon Industrie Canada, concurrence, lorsqu'elle existe, se retrouve ainsi concentrée dans les villes, puisque c'est dans celles-ci que nous retrouvons la majorité des clients d'affaires et le plus grand nombre d'abonnés (2005c).

**Figure 3.5 : Parts de marché des services locaux par fil au Canada par entreprise selon les revenus (2003)**



D'après : Industrie Canada, « Gestion du spectre et télécommunications – Service de télécommunication au Canada : un aperçu de l'industrie » (2005a), chapitre 3, p. 8.

\* Entreprises de services locaux titulaires; «Autres ESLT» comprend Manitoba Telecom Services et SaskTel

\*\* Entreprises de services locaux concurrents; «Autres ESLC» comprend Allstream et Call-Net Enterprises.

\*\*\* Total des revenus de 6,8 milliards de dollars

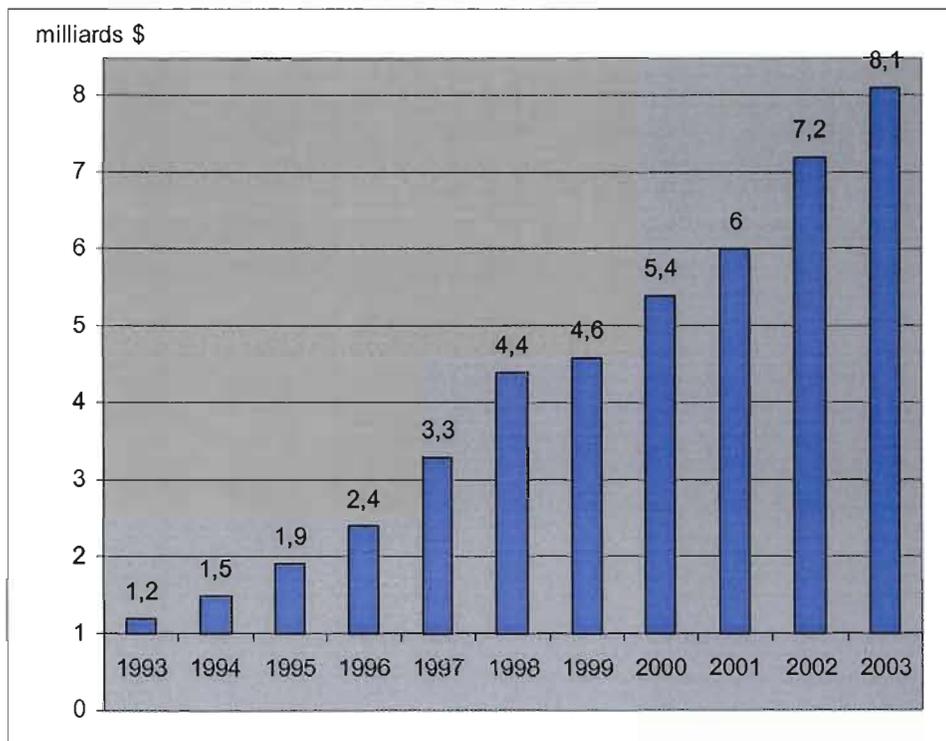
Cave et Candrall sont d'avis que la libéralisation des services de téléphonie locale sur fil aurait été plus lente à faire apparaître la concurrence au Canada qu'aux États-Unis. Selon ces auteurs, ce retard est dû en partie à la lenteur des entreprises qui fournissent des services de câbles télévision canadiennes à se lancer dans les services de téléphonie (2001). Il est aussi intéressant de noter que les revenus totaux provenant des services filaires ont très peu progressé depuis l'autorisation de la concurrence dans la téléphonie locale. A titre d'exemple, les revenus totaux dans ce domaine se chiffrent à 23,8 milliards de dollars en 2003, et sont de 23,9 milliards de dollars en 2004 (CRTC, 2005). Il y a stagnation des revenus des compagnies fournisseurs de service local sur fil au Canada depuis quelques années.

En ce qui a trait aux coûts des services de téléphonie locale, ils sont restés sensiblement les mêmes depuis la libéralisation en 1998. Cependant, les entreprises de câblodistribution peuvent, depuis 2005, offrir des services de téléphonie locale sur protocole Internet (VoIP). L'arrivée de ces nouveaux concurrents dans le domaine de la fourniture de services de téléphonie locale pourrait changer la donne et amener une baisse des coûts reliés à ces services dans les années à venir. Le Canada continue d'afficher un taux de pénétration des services téléphoniques qui est très élevé avec une pénétration de 98,8 abonnés pour 100 ménages (CRTC, 2005).

Voyons maintenant les impacts structurels au niveau de la téléphonie cellulaire. Le CRTC a libéralisé partiellement l'attribution de licences aux systèmes concurrents de communications personnelles sans fil en 1984. Le Canada a par la suite libéralisé totalement le domaine de la téléphonie cellulaire en 1995. Les objectifs visés par cette décision étaient de favoriser le développement de la concurrence pour que celle-ci contribue à la diminution des coûts des abonnements et de l'utilisation des services cellulaires. La figure 3.6 illustre très bien la croissance sans cesse grandissante des revenus provenant des services de téléphonie sans fil au Canada entre les années 1993 et 2003. Les services de communications sans fil ont connu une véritable explosion depuis le milieu des années 1990. Cette explosion pourrait aussi expliquer la stagnation des revenus en provenance des services locaux sur fil au Canada. En dix ans seulement, les revenus des services de téléphonie sans fil ont progressé de près de 700%, c'est-à-dire qu'ils sont passés de 1.2 milliard de dollars en 1993 à 8.1 milliards de dollars en 2003.

Plus récemment encore, les revenus des services sans fil au Canada sont passés de 8.1 milliards de dollars en 2003, à 9.5 milliards en 2004, c'est-à-dire une augmentation de près de 19% des revenus en seulement une année (CRTC, 2005). Ces statistiques montrent que la croissance du marché des services de communications sans fil ne semble pas être sur le point de s'essouffler.

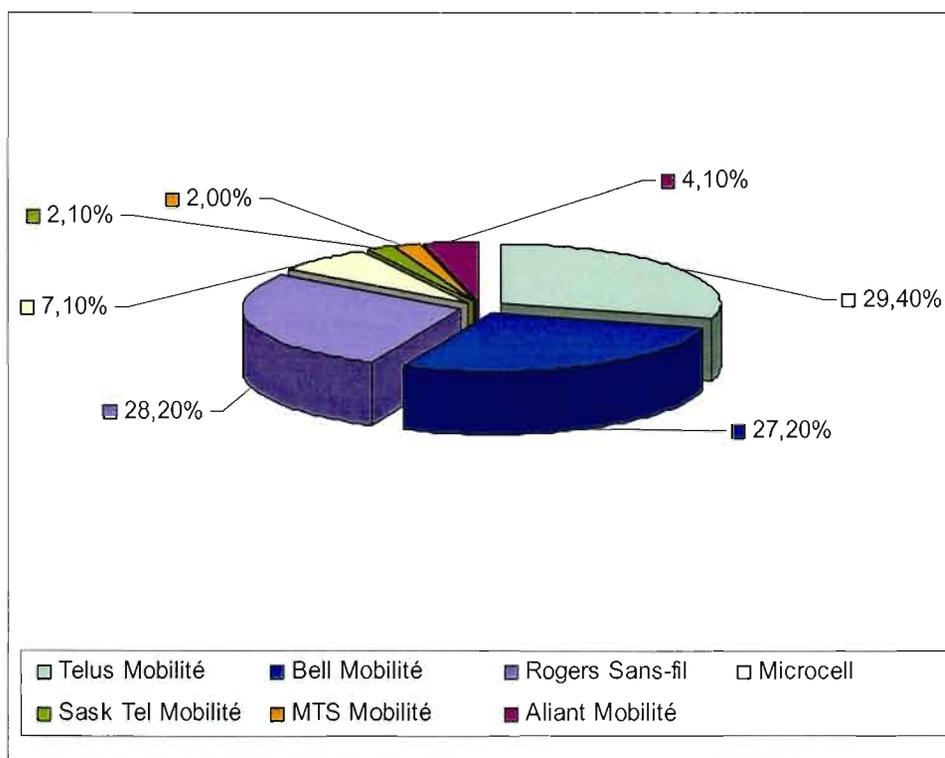
**Figure 3.6 : Évolution des revenus provenant des services sans fil au Canada (1993 – 2003)**



D'après : Industrie Canada, « Gestion du spectre et télécommunications – Service de télécommunication au Canada : un aperçu de l'industrie » (2005b), chapitre 4, p. 4.

En ce qui a trait à la répartition des parts de marché, la figure 3.7 illustre une forte concentration entre trois grands fournisseurs. Ces entreprises dominantes sont Bell Mobilité qui possède 28,5% du nombre total d'abonnés aux services sans fil au Canada, Rogers Sans-fil qui possède 28,3% du nombre d'abonnés et Telus Mobilité qui possède 25,5% du total des abonnements. Ces trois entreprises qui fournissent des services sans fil possèdent ainsi plus de 80% du nombre total d'abonnés au Canada. Nous pouvons donc dire qu'il y a concentration des parts du marché de la téléphonie cellulaire entre trois entreprises au Canada.

**Figure 3.7 : Parts de marché des services sans fil au Canada par entreprise selon le nombre d'abonnés (2003)**



D'après : Industrie Canada, « Gestion du spectre et télécommunications – Service de télécommunication au Canada : un aperçu de l'industrie » (2005b), chapitre 4, p. 11.

Voyons maintenant les impacts structurels au niveau de la téléphonie interurbaine. Le domaine des appels interurbains a été libéralisé par le CRTC en 1992. Cette décision avait pour objectif de faire diminuer les coûts des services d'interurbains au Canada grâce à la montée de la concurrence dans le domaine, mais aussi grâce à la diminution de la contribution des services d'interurbains au financement du service local. Les impacts de l'arrivée de concurrents dans ce domaine peuvent être observés très rapidement. Les entreprises titulaires canadiennes comme BCE ont perdu près du tiers des parts de marché de la téléphonie interurbaine, perte qui se fait à l'avantage des entreprises concurrentes. Les entreprises titulaires ne détiennent plus que 67% des parts de ce marché en 2004 (CRTC, 2005).

Les coûts reliés aux services interurbains ont aussi beaucoup évolué depuis la libéralisation du secteur en 1992. Par exemple, il y a une hausse de 16% du total des minutes d'interurbains consommées au Canada entre l'année 2000 et 2004 (tableau 3.4). Le même tableau indique pourtant une diminution substantielle des revenus en provenance de l'interurbain de l'ordre de 27% entre ces mêmes années. Cela signifie que les revenus provenant du secteur de l'interurbain ont été en constante diminution dans le temps entre les années 2000 et 2004, et ce, même si la demande a augmenté. Ces données démontrent que les coûts des appels interurbains ont diminué d'une façon importante au Canada depuis la libéralisation en 1992. Les coûts des interurbains interprovinciaux ont diminué d'une façon importante passant de 25 cents la minute en 1992 à 10 cents la minute en 1998 (Cave et Hazlett, 2001). Selon le CTRC, cette « diminution des revenus des services de résidence est principalement le résultat de pressions tarifaires attribuables à la concurrence » et a surtout eu lieu dans le secteur résidentiel (CRTC, 2005, p. 29).

Tout comme aux États-Unis, la libéralisation des services de télécommunications canadiennes a provoqué quelques effets moins agréables. Ces effets non désirés viennent mettre en doute les réalisations des objectifs liés à l'introduction de la concurrence dans les services de téléphonie locale, sans fil et interurbaine au Canada. L'un de ces effets pervers est le nombre sans cesse grandissant de fusions entre les entreprises qui fournissent des services de télécommunications. Il y a eu la fusion de TELUS avec BCTel en 1998, la fusion entre Vivendi et Seagram en 2000 et la fusion de Rogerwireless avec Microcell en 2004 (tableau 3.3). Ces fusions créent des oligopoles qui sont à l'origine de la concentration des parts de marché de la téléphonie locale, de la téléphonie sans fil et interurbaine au Canada.

Certaines transformations ont cependant eu un impact positif sur la structure du secteur des télécommunications au Canada. Les coûts des services d'appels interurbains ont diminué considérablement, et ce, dès l'ouverture du domaine à la concurrence. Les services de téléphonie sans fil ont bénéficié de la libéralisation en 1995 alors que le nombre d'abonnement augmente à chaque année et que les coûts reliés aux abonnements et aux communications diminuent de manière importante. Les revenus en provenance des services de télécommunications continuent de présenter une forte croissance alors que les revenus de l'année 2004 ont progressé de 4.7% par rapport à 2003 (CRTC, 2005)

**Tableau 3.4 : Total des revenus et des minutes des services de l'interurbain au Canada (2000 - 2004)**

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Revenus (millions\$)</b>	7 126	6 700	6 534	5 944	5 588
<b>Minutes (millions\$)</b>	50 885	52 977	54 835	55 175	59 175

Source : CRTC, « Rapport à la gouverneure en conseil. État de la concurrence dans les marchés des télécommunications au Canada » (2005), Catalogue BC92-57, 2005, p. 27.

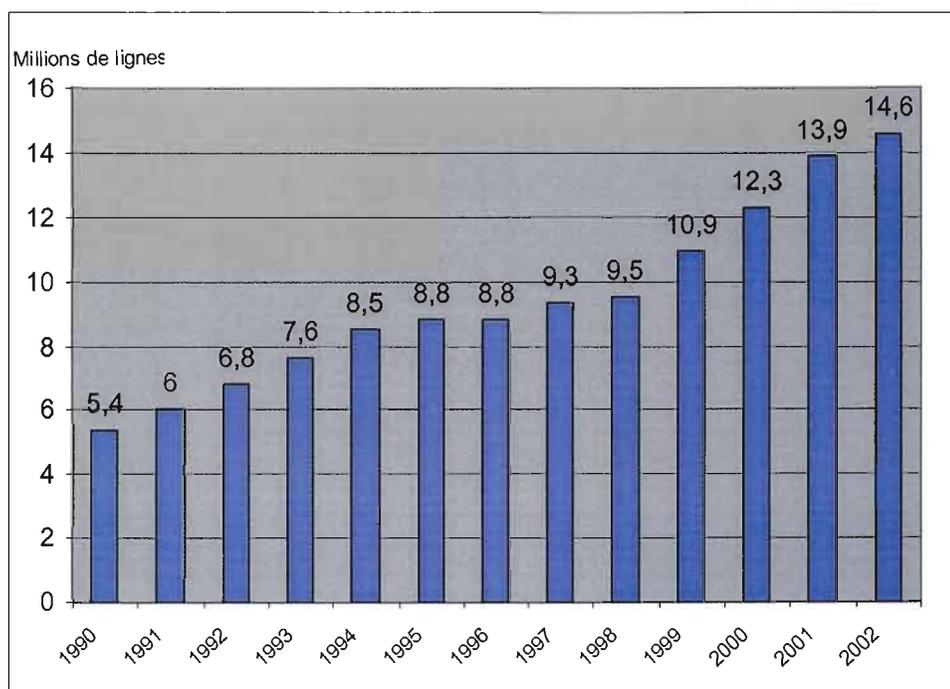
### 3.4 Les impacts structurels au Mexique

Le Mexique a été le dernier pays d'Amérique du Nord à amorcer les transformations réglementaires, légales et institutionnelles de son secteur des télécommunications. Il adhère à un modèle basé sur la promotion de la concurrence et libéralise certains domaines des télécommunications mexicaines à partir du début des années 1990. Le Mexique avait un large retard à rattraper par rapport à ses deux plus grands partenaires commerciaux et signataires de l'ALÉNA, les États-Unis et le Canada. Les transformations ont succédé les unes aux autres et nous verrons certaines des plus significatives. Ces transformations ont des impacts très importants sur la structure des différents domaines du secteur des télécommunications au Mexique. Pour évaluer les réalisations des objectifs liés à l'introduction de la concurrence visés par les différentes décisions ayant transformé les cadres des télécommunications au Mexique, nous allons analyser les modifications structurelles du marché de la téléphonie locale sur fil, de la téléphonie cellulaire et de la téléphonie interurbaine.

Voyons tout d'abord les impacts structurels au niveau de la téléphonie locale. Le monopole d'État Telmex est privatisé en 1990, mais il faut attendre 1999 pour que le gouvernement mexicain autorise l'entrée de compétiteurs dans le domaine des services locaux sur fil. Les principaux objectifs visés par ces deux décisions étaient de permettre une plus grande pénétration des lignes de téléphonie locale dans le territoire mexicain

pour favoriser l'accès aux services, mais aussi de diminuer les coûts reliés aux abonnements locaux. Malgré l'autorisation de la concurrence, la pénétration de l'accès aux services de télécommunications de base demeure très faible au Mexique. Par exemple, l'accès moyen aux services de téléphonie locale était de seulement 13,9 lignes par 100 habitants en 2001 (figure 3.8). Il s'agit cependant d'une amélioration par rapport à 1990, l'année de la privatisation du monopole d'État Telmex, où la pénétration moyenne était de seulement 5,4 lignes par 100 habitants. Le Mexique possède un taux d'accès aux services de télécommunications de base très inférieur à la moyenne des pays de l'OCDE qui est de 48,9 lignes par 100 habitants (Biggar et Hughes, 1999). Le Mexique demeure aussi en dessous de la moyenne des pays d'Amérique latine en ce qui a trait au nombre de lignes téléphoniques (Jong, 2003).

**Figure 3.8 : Évolution du nombre de lignes fixes au Mexique (1990 – 2002)**



D'après : l'Union Internationale des Télécommunications, « 3eme Réunion sur les indicateurs des télécommunications » (2003), p.9.

Il est aussi possible de constater que la densité des lignes téléphoniques, c'est-à-dire l'accès aux services de téléphonie, est très concentrée dans les régions urbaines et centres économiques du Mexique. Par exemple « 60% des lignes téléphoniques sont concentrées dans les 5 grands centres économiques du Mexique : Mexico, Jalisco, Nuevo Leon, Baja California et Veracruz » (Développement économique, innovation et exportation Québec, 2004, p. 1). Le centre des affaires mexicaines, le District fédéral de Mexico, a un taux de pénétration de plus de 33% c'est-à-dire plus du double de la moyenne du pays qui est de 13,9 lignes par 100 habitants (tableau 3.5). Les régions plus rurales et plus pauvres du pays, comme le Chiapas ou Oaxaca, ont un taux de pénétration aux services de téléphonie de l'ordre de moins de cinq lignes par 100 habitants (tableau 3.4).

Il y a aussi eu un impact important en ce qui a trait aux coûts d'installation des services locaux résidentiels suite à la privatisation du monopole d'État Telmex en 1990. Les coûts d'installation dans le domaine du secteur résidentiel sont passés de 98\$ en 1987 à 543,33\$ en 1992. Cette augmentation représente une hausse de 554% des coûts, équivalant à cinq mois de travail pour le salarié mexicain moyen, et constituant dix fois le coût d'installation aux États-Unis (Sussman, 2001). Les coûts mensuels d'abonnement ont aussi augmenté dramatiquement, passant de 1,65\$ en 1987 à 12,30\$ en 1992, c'est-à-dire une augmentation de plus de 700% en seulement cinq ans (Sussman, 2001). Sussman ajoute que le temps nécessaire pour établir une connexion de téléphonie résidentielle au Mexique est de trois ans (2001). La privatisation de Telmex n'a ainsi pas réussi à diminuer les coûts des abonnements aux services local résidentiel au Mexique. Au contraire, les coûts pour l'utilisation et de l'installation des services du domaine local ont augmenté.

Les services de base ont été libéralisés en 1999 au Mexique. Dès l'année 2000, six entreprises ont reçu l'autorisation d'offrir ces services sur le territoire mexicain. Les marchés de la téléphonie locale demeurent cependant toujours concentrés en presque totalité dans les mains de l'ancien monopole d'État Telmex (Bricerno, 2000). L'entreprise Telmex détient 96% du nombre total d'abonnements aux services de téléphonie locale sur fil en 2003 (Jong, 2003). La privatisation de Telmex et la libéralisation de la téléphonie locale n'ont pas favorisé la participation des entreprises concurrentes dans le domaine au Mexique.

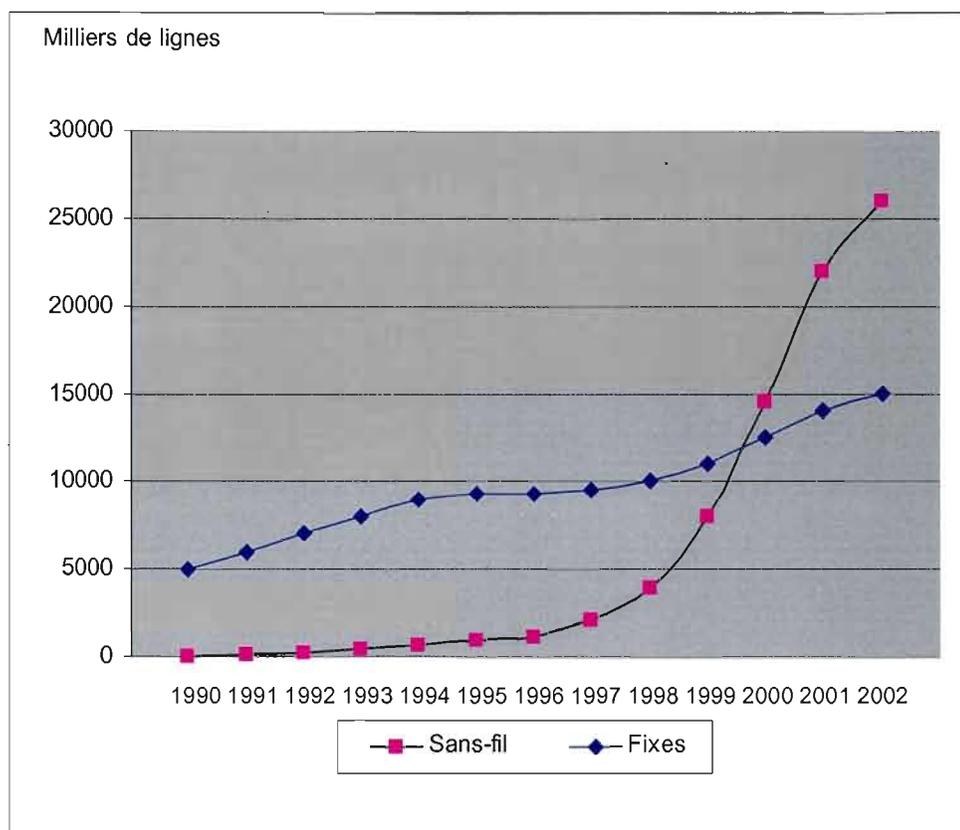
**Tableau 3.5 : Densité des lignes téléphoniques selon le district au Mexique (2000)**

District	Densité de lignes téléphoniques
Chiapas	3.6
Oaxaca	4.1
Tabasco	5.4
Hidalgo	6.1
Zacatecas	6.5
Baja California Sur	16.6
Jalisco	16.6
Baja California	18.1
Nuevo León	21.8
Distrito Federal	33.4

D'après : JONG, de Frisco, « Telecommunications reform in Mexico, A in depth analysis on the socio-economic consequences of liberalization of Mexico's telecom services industry" (2003), RUG, chapitre 5, Consequences of reform, p. 51.

Voyons les impacts structurels au niveau de la téléphonie cellulaire. Les services mexicains de téléphonie sans fil ont été libéralisés en 1993. Cette libéralisation avait pour objectif de stimuler la concurrence et par le fait même de favoriser la diminution des coûts liés aux abonnements et à l'utilisation de ces services. Le domaine de la téléphonie cellulaire sans fil a vécu une véritable explosion au milieu des années 1990. Par exemple, il n'y avait que 1,1 ligne cellulaire pour 100 habitants en 1996, alors que le nombre augmente à 3,4 lignes par 100 habitants en 1998 et à 7,5 lignes par 100 habitants en 1999 (Bricerno, 2000). Cela signifie que la pénétration du sans fil double à chaque année. En 2003, le marché de la téléphonie cellulaire mexicaine représente 5,1 milliards de dollars américains et la même année on dénombre un total de 27,1 millions de lignes téléphoniques mobiles et seulement 16 millions de lignes fixes (Développement économique, innovations et exportation Québec, 2004). L'année 2000 est une année marquante dans le secteur des télécommunications au Mexique puisqu'il s'agit de l'année où le nombre de lignes sans fil dépasse pour la première fois celui de lignes fixes (figure 3.9). La figure 3.9 illustre l'augmentation du nombre de lignes de téléphonie sans fil par rapport au nombre de lignes fixes et le dépassement rapide des premières, dont le nombre a presque doublé par rapport aux lignes fixes en une période d'à peine 12 ans au Mexique.

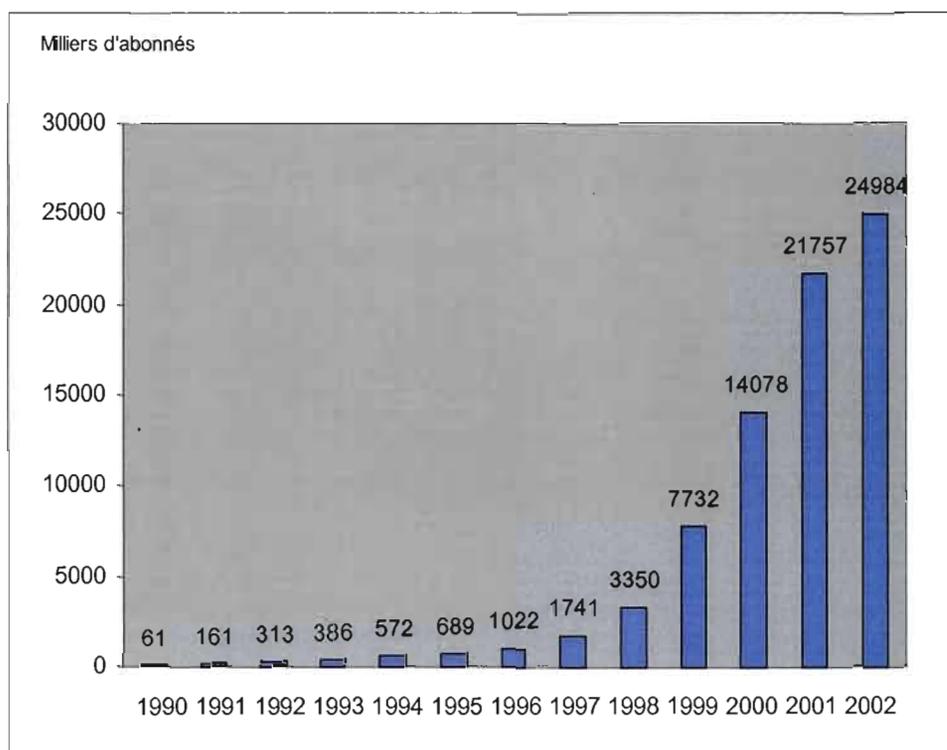
**Figure 3.9 : Évolution du nombre de lignes sans fil par rapport aux lignes fixes au Mexique (1990 – 2002)**



D'après : JONG, de Frisco, « Telecommunications reform in Mexico, A in depth analysis on the socio-economic consequences of liberalization of Mexico's telecom services industry" (2003), RUG, chapitre 5, Consequences of reform, p. 53.

Le Mexique dont le taux de pénétration des services de téléphonie sans fil se situe à 25,4% en 2002, est le pays ayant le troisième plus important taux de téléphonie cellulaire en Amérique latine (Jong, 2003). La figure 3.10 illustre l'augmentation sans cesse grandissante du nombre d'abonnés à la téléphonie mobile au Mexique entre les années 1990 et 2002. Il est aussi important de noter que Telcel, division de l'ancien monopole d'État Telmex au niveau de la téléphonie cellulaire, détient 77% du marché total du sans fil au Mexique en 2003 (Développement économique, innovations et exportation Québec, 2004). En fait, le plus proche concurrent à Telcel dans ces marchés est la compagnie Movistar qui détient 15,9% du nombre total de clients de la téléphonie mobile au Mexique la même année (figure 3.11). Le secteur du sans fil est donc très concentré entre les mains de l'ancien monopole Telmex.

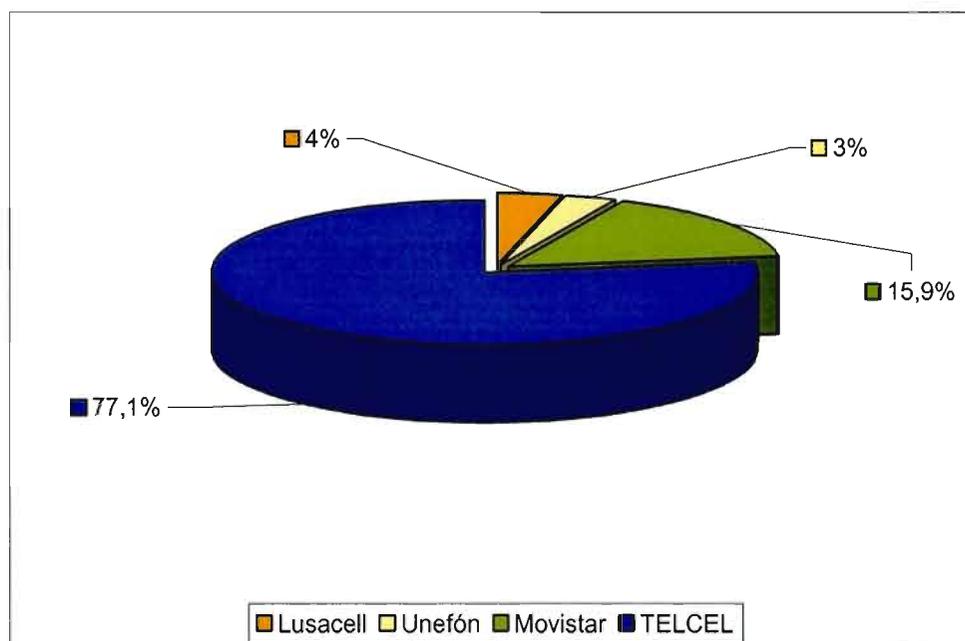
**Figure 3.10 : Évolution du nombre d'abonnés aux services sans fil au Mexique (1990 – 2002)**



D'après : l'Union Internationale des Télécommunications, « 3eme Réunion sur les indicateurs des télécommunications » (2003), p.9.

Voyons les impacts structurels au niveau de la téléphonie interurbaine. Le domaine des appels interurbain au Mexique a été libéralisé en 1995. Les objectifs visés par l'autorisation de la concurrence étaient l'amélioration de la qualité des services et la diminution de leurs coûts pour les consommateurs. Dès la fin de l'année 1995, dix nouveaux compétiteurs avaient conquis 18,8% des parts de marché des interurbains domestiques et 31,6% des interurbains internationaux (Biggar et Hughes, 1999). Cinq ans plus tard, soit à la fin de l'année 2000, c'est 19 entreprises qui se font concurrence pour le marché des interurbains au Mexique (Bricerno, 2000).

**Figure 3.11 : Parts de marché des services sans fil au Mexique par entreprise selon le nombre d'abonnés (2004)**



D'après : Sindicato de Telefonista de la Republica Mexicana, « Informe sobre Telecomunicaciones en America Latina : Telefonía fija y telefonía móvil : operaciones de Grupo Telefonía Carso Global Telecom en la region » juin (2005).

Malgré ces statistiques optimistes, l'ancien monopole d'État Telmex contrôle toujours la majorité des marchés des appels interurbains. Telmex détient 68% des parts du marché des interurbains domestiques et 59% des parts du marché des interurbains internationaux en 2002, soit sept ans après la libéralisation de ce domaine (Jong, 2003). Les trois entreprises dominantes, Telmex, Avantel et Alestra contrôlent plus de 92% des revenus totaux en provenance des services interurbains (Jong, 2003). Les coûts des interurbains vers les États-Unis ont cependant diminué de façon significative et puisque 90% du trafic interurbain international du Mexique se fait avec les États-Unis, les effets d'une telle diminution des coûts a un impact important sur les consommateurs (Jong, 2003).

Les transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications au Mexique ont provoqué, tout comme aux États-Unis et au Canada, des effets négatifs. Ces effets pervers mettent en doute les réalisations des objectifs liés à la privatisation et à l'introduction de la concurrence dans le secteur des services de

télécommunications au Mexique. Tout d'abord, la concurrence est surtout apparue dans les régions urbaines et dans les centres financiers comme le District Fédéral de Mexico, laissant les régions moins peuplées et plus pauvres comme le Chiapas presque entièrement dépourvues de services de télécommunications (Jong, 2003). Les mesures libéralisatrices ont aussi eu des effets très limités sur le développement de la concurrence au Mexique, puisque dans la majorité des services de télécommunications, que ce soit la téléphonie locale sur fil, la téléphonie cellulaire ou le secteur des interurbains, l'ancien monopole d'État Telmex continue de dominer largement les marchés. Aussi, si le taux de pénétration des lignes téléphoniques locales fixes a augmenté depuis la privatisation de Telmex et la libéralisation de ce domaine, il demeure toujours bien en deçà de la moyenne des pays de l'OCDE et de la moyenne des pays d'Amérique latine. De plus, si le nombre de lignes a augmenté, les coûts reliés à l'installation et à l'abonnement, mais aussi le temps de connexion ont augmenté beaucoup plus rapidement (Sussman, 2001). Ces impacts négatifs mettent en doute la capacité des mesures instaurées à développer un secteur des télécommunications qui soit réellement compétitif au Mexique.

### 3.5 Conclusion

Suite à l'analyse des impacts de certaines transformations et à l'évaluation de la réussite de différents objectifs liés à l'introduction de la concurrence dans les domaines du secteur des télécommunications tant aux États-Unis, au Canada qu'au Mexique, nous pouvons tirer deux conclusions. La première conclusion est que les prix des services de télécommunications n'ont pas tous diminué. La seconde conclusion est qu'il y a tendance à la concentration des parts de marché entre quelques grands joueurs qui sont les monopoles de l'ancien régime des télécommunications. Les promesses liées à l'introduction de la concurrence dans les différents domaines des télécommunications se sont concrétisées partiellement et le secteur fait face à de nouveaux problèmes.

En premier lieu, les coûts de certains services de télécommunications en Amérique du Nord ont diminué de façon importante. C'est le cas pour les coûts des services des appels interurbains qui ont diminué tant aux États-Unis, et au Canada, qu'au Mexique. Les coûts reliés aux abonnements et aux communications des services sans fil ont aussi diminué

dans les trois pays. La concurrence nouvellement instaurée dans ces domaines peut être considérée comme étant responsable de ces réalisations. Cependant, les coûts reliés aux services de téléphonie locale sur fil ont augmenté ou demeuré sensiblement les mêmes dans les trois pays que nous avons étudiés. La lenteur de l'entrée de nouveaux concurrents dans ce domaine explique ce retard.

En deuxième lieu, les marchés des télécommunications basées sur le modèle concurrentiel font face à un effet pervers important : celui de la construction de puissants oligopoles. Le nombre de fusions et acquisitions s'est multiplié au cours des dix dernières années. Elles représentent un moyen efficace pour les entreprises d'éviter les accords d'interconnexions (Rioux, 2002a). Cela leur permet de créer entre elles des alliances stratégiques, ce qui selon Rioux « crée une grande instabilité dans le secteur et d'importants problèmes de mise en œuvre de la concurrence » (2002a, p. 6). Elle ajoute que « Les changements institutionnels qui sont survenus ont créé autant de nouvelles voies pour la concurrence que de nouvelles opportunités pour les entreprises d'accroître leur pouvoir de marché » (2002a, p. 46).

Il y a une tendance générale à la domination des anciens monopoles, et ce, même plusieurs années après la libéralisation de certains domaines. Par exemple, Rioux et Peyron affirment que

Les anciens monopoles s'en sortent par contre assez bien; ils ont résisté à l'éclatement de la bulle spéculative et restructuré leurs activités. À l'inverse, les nouveaux venus ont souffert de la conjoncture au point que nombre d'entre eux ont disparu. Qu'il s'agisse de Telmex, de BCE, ou de AT&T et des baby bells, les grandes entreprises ont conservé un fort pouvoir de marché qui, sur certains segments de marché, se traduit par des parts de marché supérieures à 90% (2004, p. 11).

Les anciens monopoles conservent la majorité des parts du marché des télécommunications partout en Amérique du Nord. Des concurrents ont malgré tout fait leur apparition dans certains segments du secteur des télécommunications comme dans la téléphonie sans fil et interurbaine, mais leur présence demeure très limitée dans le domaine de la téléphonie locale sur fil. Les efforts qui ont été mis au niveau des cadres réglementaires, institutionnels et normatifs ont ainsi eu un effet limité sur le marché.

Le bilan des réussites des objectifs liés aux transformations des règles, des lois et des institutions des télécommunications en Amérique du Nord est mitigé. Les réformes des politiques de concurrence sont inachevées alors qu'elles ont parfois réussi à instaurer une véritable concurrence et parfois échouées. C'est pourquoi nous croyons que les objectifs n'ont été réalisés que partiellement. Les réformes ont aussi permis la restructuration des marchés et la consolidation de nouveaux oligopoles. Rioux ajoute à ce propos que « Trop de concurrence mène paradoxalement à la concentration, [et à] l'inefficacité » (2002b, p. 40).

## CONCLUSION

À la lumière de ce qui a été étudié dans le cadre de cette recherche, nous pouvons maintenant poser à nouveau la question du statut du régime des télécommunications en Amérique du Nord. Depuis les trente dernières années nous avons été témoins d'importants changements qui ont bouleversé les cadres des télécommunications en Amérique du Nord. Une rupture s'est produite dans le régime des télécommunications, c'est-à-dire qu'il y a eu des transformations majeures dans l'ensemble des règles, des lois et des institutions qui orientent les politiques et les stratégies de l'industrie des télécommunications. D'un régime monopolistique, les États-Unis, le Canada et le Mexique sont passés à un régime concurrentiel. Deux conclusions s'imposent. Premièrement, il y a alignement des politiques canadiennes et mexicaines sur le modèle des télécommunications défendu par les États-Unis mais les régimes concurrentiels conservent des particularités nationales. Deuxièmement, les impacts structurels des transformations des cadres des télécommunications démontrent des réalisations partielles et incomplètes.

### *Le changement de régime*

Les transformations ont été amorcées aux États-Unis. Jusqu'à la fin des années 1960, le régime monopolistique des télécommunications américain favorise la domination de l'entreprise AT&T sur les marchés. Le *Telecommunications Act* de 1934 et la FCC sont les principaux architectes de la structure industrielle du secteur des télécommunications aux États-Unis. Ils établissent les priorités du gouvernement américain en matière de télécommunications dont celle du développement du service universel qui a longtemps justifié le maintien de la structure monopolistique étant reconnue pour répondre aux besoins des consommateurs et des marchés des télécommunications. Au début des années 1970 le régime monopolistique bascule sous transformations suite à remise en

question de ses capacités à répondre aux nouveaux besoins des consommateurs et des marchés. La construction d'un régime des télécommunications basé sur la promotion de la concurrence s'amorce suite à des décisions qui ouvriront graduellement le secteur des télécommunications à la concurrence. Le coup d'envoi est donné en 1968 alors que le DOJ autorise l'interconnexion d'équipements de compagnies concurrentes aux systèmes d'AT&T. Par la suite, on libéralise complètement le domaine des appels interurbains en 1978. Le DOJ force le monopole AT&T à se départir de son *Bell System* et l'entreprise se démantèle en 1984. La FCC libéralise le domaine de la téléphonie sans fil en 1990 alors qu'elle octroie des licences aux fournisseurs de services de communications personnelles. Le gouvernement américain adopte aussi le *Telecommunications Act* en 1996 ce qui octroie à la FCC la responsabilité de construire et de surveiller un marché des télécommunications basé sur la concurrence.

Des acteurs américains useront de multiples stratégies pour exporter le modèle concurrentiel des télécommunications au delà des frontières des États-Unis. Les interrelations entre les acteurs comme les grandes corporations américaines, les groupes d'intérêts, les organismes gouvernementaux et les regroupements d'États ; avec des mécanismes comme la coercition économique, le *modelling*, le *forum-shifting* et le recours aux organes de règlement des différends, permettent aux États-Unis d'exercer des pressions sur les autres États et plus particulièrement le Canada et le Mexique. Les États-Unis veulent ainsi favoriser l'adoption d'un modèle des télécommunications basé sur les valeurs et les principes qui leurs sont chers, non seulement en Amérique du Nord, mais aussi ailleurs dans le monde.

Le secteur des télécommunications canadiennes est lui aussi victime de nombreuses transformations. Les cadres réglementaires, légaux et institutionnels, dont la *Loi des chemins de fer*, ont longtemps favorisé la domination du monopole réglementé de l'entreprise Bell Canada dans les marchés. Le monopole régulé était reconnu pour aider au développement du service universel et c'est pour cette raison que les marchés de la téléphonie locale et des appels interurbains sont concentrés dans les mains de BCE jusqu'aux années 1970. La création du CRTC annonce une ère d'importants bouleversements. Le Canada adhère lentement à un régime des télécommunications basé sur le modèle concurrentiel. Créé en 1976, le CRTC obtient le mandat de « transformer

progressivement la structure monopolistique de l'industrie en une structure de libre concurrence » (CRTC, 2005, p. 10, par. 41). Graduellement le CRTC et le gouvernement du Canada libéralisent le marché des télécommunications. On met tout d'abord fin au monopole des compagnies de téléphone dans le domaine des lignes privées en 1979 et on autorise ensuite la connexion de concurrents au réseau de Bell Canada. Puis, on libéralise partiellement le domaine de la téléphonie sans fil en 1984, le domaine des appels interurbains en 1992 et on adopte la *Loi sur les télécommunications* en 1993, ainsi qu'un cadre réglementaire qui se voudra concurrentiel en étant régulé de près. On ouvre aussi à la concurrence le domaine de la téléphonie locale en 1997. Les transformations ne sont pas identiques à celles qui ébranlent le secteur des télécommunications aux États-Unis, mais elles suivent le même principe, qui est celui de promouvoir la concurrence dans les différents domaines du secteur.

Le secteur des télécommunications mexicaines ne fait pas exception au courant de transformations que l'on observe aux États-Unis et au Canada. La *Loi générale sur les communications et les transports* et le *Secrétariat des communications et des transports* réglementent le secteur sous le régime monopolistique. De 1972 jusqu'en 1990, les services de télécommunications mexicaines sont offerts exclusivement par l'entreprise d'État Telmex. La structure monopolistique du secteur reflète la politique commerciale nationaliste et protectionniste du Mexique jusqu'aux années 1980. Le début des années 1990 annonce une période de grands changements et le coup d'envoi est donné lorsque le gouvernement mexicain privatise Telmex en 1990. On adopte par la suite la *Loi sur les investissements étrangers*, qui autorisera la participation des capitaux étrangers jusqu'à concurrence de 100% dans certains domaines comme celui du sans fil en 1993. Le gouvernement mexicain adopte la même année la *Loi sur la compétition* et crée la CFC qui auront tous les deux la responsabilité de surveiller le développement de la concurrence dans le secteur des télécommunications. L'adoption de la *Loi fédérale des Télécommunications* en 1995 sera la clé de voûte des transformations puisqu'elle aura la responsabilité de libéraliser le secteur et de favoriser la concurrence. La COFETEL sera l'autorité en charge de réglementer les télécommunications. On libéralise le domaine des appels interurbains en 1997 et celui de la téléphonie locale en 1999. Les transformations réglementaires, légales et institutionnelles des télécommunications mexicaines suivent, tout comme aux États-Unis et au Canada, le principe de la concurrence.

*Différences nationales dans les transformations*

Partant d'un régime monopolistique des télécommunications, les transformations ont donné naissance à un nouvel ensemble de règles, de lois et d'institutions qui orientent les politiques et les stratégies de l'industrie des télécommunications selon la libéralisation, la privatisation et la promotion de la concurrence. Cependant, si les États-Unis, le Canada et le Mexique adoptent tous un modèle concurrentiel et que les cadres réglementaires régionaux et multilatéraux font la promotion d'une concurrence basée sur le modèle américain, il existe des particularités nationales.

Pour les États-Unis, la principale motivation à instaurer et diffuser un régime basé sur la concurrence était de profiter de leur avance dans le domaine des télécommunications. Ils voulaient que la compétitivité de ce secteur entraîne celle de l'économie américaine toute entière. Le développement de la concurrence sera peu réglementé aux États-Unis. L'État surveille la concurrence, à l'aide de la FCC par exemple, mais sans exercer de contrôle direct comme par la fixation de tarifs des services de télécommunications.

Pour le Canada, les deux principales raisons qui expliquent la mise en place d'un régime basé sur la promotion de la concurrence étaient la sauvegarde de ses avantages compétitifs face à son plus grand partenaire commercial, les États-Unis; et la protection de son accès aux marchés américains. Le Canada voulait aussi stimuler le développement de son secteur des télécommunications et de son économie en général. Au Canada, le développement de la concurrence est réglementé. Par exemple, l'État canadien exerce un contrôle direct sur la concurrence, à l'aide de prix plancher et de prix plafond, dans les tarifs de certains services de télécommunications comme le service local

L'adoption du modèle concurrentiel au Mexique était motivée par le désir de développer et de moderniser non seulement le secteur des télécommunications, mais aussi l'économie mexicaine en général. Le choix des transformations du Mexique a été limité par ses engagements vis-à-vis de l'aide internationale. Le développement de la concurrence est incorporé dans plusieurs règles, lois et institutions mexicaines, comme la

CFC ou la COFETEL. L'État mexicain indique un comportement à suivre dans le domaine des télécommunications qui sera surveillé.

*Les effets attendus et les résultats mitigés obtenus*

Les objectifs visés par les transformations sont très différents pour les trois pays. Aux États-Unis, la décision de démanteler le monopole d'AT&T avait pour objectif d'empêcher la discrimination dans l'octroi des licences et les frais qui y étaient reliés pour favoriser les économies d'échelle et diminuer les coûts pour les consommateurs. La libéralisation le domaine des appels interurbains avait pour objectif de diminuer les coûts des appels interurbains et de promouvoir le développement de nouveaux services dans le domaine. L'ouverture des services de téléphonie sans fil à la concurrence visait à faire diminuer les coûts d'abonnement des services cellulaires tout comme les frais d'utilisation. Le *Telecommunications Act* de 1996 avait le mandat de favoriser le développement du service universel, d'améliorer la qualité des services de télécommunications et de les rendre plus abordables, tout en facilitant les développements technologiques. Ainsi, la promotion de la concurrence devait diminuer les coûts des différents services de télécommunications et aider au développement de nouveaux services dans le secteur. Les résultats obtenus suite à ces transformations majeures sont mitigés. Les coûts de téléphonie locale ont augmenté et beaucoup d'entreprises se sont concentrées et organisées en oligopoles. Par contre, les coûts des appels interurbains tout comme ceux des services de téléphonie sans fil et interurbaine ont diminué significativement.

Le Canada avait lui aussi des objectifs précis à remplir lorsqu'il a transformé les cadres réglementaires, légaux et institutionnels de ses télécommunications. En libéralisant le domaine de l'équipement, le CRTC voulait augmenter le choix des équipements disponibles pour les consommateurs tout en diminuant leurs coûts. La libéralisation du marché des appels interurbains visait essentiellement la diminution des coûts des services des interurbains au Canada. La *Loi sur les télécommunications* adoptée 1993 avait pour objectif de favoriser des tarifs justes et raisonnables pour les consommateurs et les fournisseurs des services de télécommunications. L'ouverture du marché de la téléphonie

locale à la concurrence visait la diminution des coûts reliés aux abonnements et à l'utilisation. En somme, les mesures libéralisatrices faisant la promotion de la concurrence devaient diminuer les coûts des services de télécommunications. Les résultats obtenus n'ont cependant pas été identiques aux objectifs qui avaient été fixés. Les coûts des services interurbains ont en effet diminué, tout comme les coûts d'abonnement et d'utilisation des services de téléphonie sans fil. Toutefois, les efforts pour construire un secteur des télécommunications concurrentiel ont entraîné des effets non désirés. Plusieurs concurrents ont fusionné et ont créé des oligopoles à l'origine de la concentration des parts de marché de la téléphonie locale, de la téléphonie sans fil et des appels interurbains.

Le Mexique avait lui aussi des objectifs à remplir lorsqu'il a transformé les cadres de ses télécommunications. Tout d'abord, la privatisation de Telmex devait permettre de moderniser le réseau des télécommunications au Mexique grâce aux investissements que la privatisation était supposée attirer. L'ouverture du domaine du sans fil aux investissements privés et étrangers visait à la diminution des coûts des abonnements cellulaires et des coûts reliés à l'utilisation de ces services. La *Loi fédérale des télécommunications* adoptée en 1995 visait à promouvoir la concurrence dans l'industrie des télécommunications mexicaines et favoriser le développement de nouveaux services; tout en améliorant la qualité et en rendant les coûts plus abordables. La libéralisation des appels interurbains et de la téléphonie locale devait améliorer la qualité des services, diminuer les coûts d'exploitation et contribuer par le fait même à la diminution des coûts de ces services de télécommunications pour les consommateurs. Les résultats obtenus au Mexique sont mitigés. Tout comme aux États-Unis et au Canada, les transformations ont eu certains effets négatifs sur le marché des télécommunications. L'un d'entre eux est la concentration de la concurrence, lorsqu'elle existe, dans les régions urbaines et les grands pôles économiques. Les coûts d'installation et d'abonnement, de même que le temps de connexion au service de téléphonie locale résidentielle, ont augmenté. Si la diffusion des services de télécommunication s'est améliorée, elle demeure toujours bien en deçà de la moyenne des pays de l'OCDE et d'Amérique Latine. La majorité des services de télécommunications sont toujours concentrés dans les mains de l'ancien monopole d'État Telmex. Toutefois, les coûts des services sans fil, autant coûts d'abonnement que ceux

reliés à la consommation des services, ont diminué. Les tarifs des appels interurbains ont aussi diminué significativement et en très peu de temps.

Les stratégies et les pressions exercées par les États-Unis ont amené le Canada et le Mexique à aligner leurs politiques en matière de télécommunications sur le modèle américain. Le nouveau régime devait de manière générale développer la concurrence, encourager les développements technologiques et diminuer les prix des différents services de télécommunications en Amérique du Nord. Ceci ne s'est pas produit comme prévu.

Notre recherche permet d'établir les similitudes et les disparités entre les transformations qui ont affecté les cadres des télécommunications américaines, canadiennes et mexicaines. Elle nous permet aussi de comparer les raisons qui expliquent pourquoi ces pays ont procédé à ces changements, les objectifs visés et les résultats qui ont été obtenus pour chacun d'entre eux. Grâce à notre analyse des différentes statistiques et données du secteur des télécommunications, nous avons identifié les domaines où les politiques de libéralisation et les mesures proconcurrentielles ont réussi à réaliser leurs objectifs. L'idée selon laquelle « les promesses liées à l'introduction de la concurrence et à une régulation par le marché ne se sont pas concrétisées » (Rioux et Peyron, 2004) n'est ainsi pas totalement vraie. Certains domaines ont effectivement profité des mesures libéralisatrices, comme le domaine de la téléphonie sans fil et celui des appels interurbains. D'autres domaines en ont cependant moins profité, comme c'est le cas pour la téléphonie locale sur fil. Il y a déséquilibre entre les résultats obtenus suite aux différentes transformations des cadres réglementaires, légaux et en Amérique du Nord par rapport aux objectifs visés.

La dynamique créée par la nouvelle gouvernance des télécommunications fait aussi face à plusieurs limites et critiques. Celles-ci nous amènent à nous questionner sur le problème que peut représenter la concurrence en trois temps. Tout d'abord, l'idée selon laquelle la déréglementation mène à la concurrence est très répandue. Pourtant, grâce à cette étude, nous avons vu que les règles, les lois et les institutions se sont multipliées partout en Amérique du Nord. La concurrence n'est pas un objectif atteignable sans qu'un réseau important de cadres normatifs ne soit mis en place pour surveiller, limiter et punir les comportements abusifs et anticoncurrentiels. Plutôt que de croire à la

déréglementation, il serait plus juste de parler d'un réajustement des cadres des télécommunications pour en faire les promoteurs de l'accès aux marchés, c'est-à-dire une réglementation en faveur de la concurrence (Rioux, 2002b).

Ensuite, la nouvelle réglementation qui se veut pro-compétitive peut faire éclater des conflits entre les pays sur les conditions de la concurrence. Le nouveau régime concurrentiel fait ainsi face à des résistances provenant des anciens monopoles des marchés des télécommunications. Les nouvelles règles, lois et institutions qui font leur apparition au niveau régional et multilatéral et qui sont défendues par les États-Unis peuvent parfois se buter sur la résistance de différents acteurs et créer de nouveaux conflits. Le cas de la poursuite des États-Unis contre le Mexique devant les instances de règlement des différends de l'OMC en l'an 2000, est un bon exemple pour illustrer l'idée selon laquelle la nouvelle gouvernance de la concurrence que les États-Unis tentent de mettre en place n'est pas exempte de conflits. Le problème de la concurrence peut ainsi être reposé en termes de résistance puisqu'elle peut mettre en doute la survie du nouveau régime concurrentiel des télécommunications.

Finalement, le problème de la concurrence nous amène à nous questionner sur la souveraineté de l'État dans la nouvelle gouvernance. Le nouveau régime concurrentiel des télécommunications donne un rôle de plus en plus important au secteur privé. Le rôle de l'État semble apparaître comme celui d'un facilitateur et on pourrait croire à une perte de souveraineté de l'État. Strange mentionnera à ce propos que les télécommunications sont un «extreme example of one process by which authority has shifted massively away from governments of states to the corporate management of firms» (Strange, 1996, p. 100). Toutefois, les nouveaux rôles de régulateur et de surveillant, qui incombent à l'État dans le nouveau régime concurrentiel, représentent plutôt le déplacement des interventions de l'État. Libéralisation, privatisation et promotion de la concurrence ne sont pas nécessairement des synonymes du retrait de la sphère publique, mais plutôt de la transformation de l'exercice de sa souveraineté. Rioux mentionne toutefois que

l'intégration en profondeur dans le domaine des télécommunications semble de moins en moins compatible avec certains objectifs nationaux [...] Ainsi, les souverainetés nationales semblent effectivement mises au défi par les effets et les incidences des accords commerciaux (2002a, p. 15 - 16).

*L'avenir du régime concurrentiel des télécommunications en Amérique du Nord*

Les observations que nous avons faites dans le cadre de cette étude, tout comme les limites et les critiques que nous pouvons poser, peuvent amener à questionner le réalisme du projet de la concurrence qui pourrait apparaître comme un mythe. Puisque les transformations des cadres réglementaires, légaux et institutionnels des télécommunications en Amérique du Nord se sont amorcées il y a près de 30 ans, qu'elles se sont surtout intensifiées pendant les 10 dernières années et qu'elles se poursuivent encore aujourd'hui, il est difficile de prévoir ce que l'avenir des télécommunications nous réserve. Tant en termes de cadres que de structures du secteur.

De plus, l'avenir des télécommunications en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde dépendra de la capacité des États à mettre en place des cadres aptes à promouvoir une véritable concurrence et non pas seulement une économie de marché (Rioux, 2004a). De nouvelles règles, lois et institutions doivent être mises en place pour limiter et contrôler les nouveaux dysfonctionnements des marchés qui sont basés sur le modèle concurrentiel. L'idée d'une « coopération internationale en matière de concurrence » (Rioux, 2004a, p. 6) et d'anti-trust peut être avancée. Mais est-elle réaliste? Ou même réalisable?

## APPENDICE A

### LES PRINCIPES DU MODÈLE AMÉRICAIN SELON LA THÉORIE DE BRATHWAITE ET DRAHOS

La stratégie d'exportation du modèle américain des télécommunications par les États-Unis est, selon la théorie de Brathwaite et Drahos, constituée de l'interrelation entre des acteurs et les mécanismes qu'ils utilisent. Ces acteurs, c'est-à-dire les grandes corporations américaines, les groupes d'intérêts, les organismes gouvernementaux et les regroupements d'États, se font les promoteurs d'un système de valeurs qui se base sur la liberté économique, mais aussi sur un important ensemble de principes qui ont pour rôle de le promouvoir et de l'assurer.

Les principes sont des guides, des cadres qui orientent les comportements des acteurs (Brathwaite et Drahos, 2000). La théorie de Brathwaite et Drahos dresse une liste de quatre principaux principes que les États-Unis veulent faire appliquer dans les échanges des produits et services des télécommunications. Ces principes sont : la transparence, le traitement national, la nation la plus favorisée et le principe de réciprocité. Voyons ce que chacun de ces principes implique.

Le principe de la transparence est le principe selon lequel tous les acteurs doivent pouvoir avoir accès aux processus de délibération lors des prises de décisions, «The prescription that any person should be able to observe regulatory deliberation or easily discover the outcomes of the deliberation » (Brathwaite et Drahos, 2000, p. 25). Il s'agit d'avoir non seulement accès aux différents processus réglementaires, mais aussi d'avoir accès aux justifications des différentes décisions qui sont prises en terme de régulation.

Le principe du traitement national est le principe selon lequel un État se voit dans l'obligation de traiter les corporations étrangères sur son territoire selon les mêmes règles et autres dispositions que celles des corporations nationales (Brathwaite et Drahos, 2000, p. 25). Il s'agit d'encourager l'équité des opportunités entre les différents États et entre les différents acteurs.

Le principe de la nation la plus favorisée est le principe selon lequel un État qui offre des traitements ou des privilèges favorisant une certaine nation, doit aussi accorder ces mêmes dispositions et avantages aux autres acteurs en provenance d'autres nations (Brathwaite et Drahos, 2000).

Le dernier principe est celui de la réciprocité. Le principe de réciprocité est le principe selon lequel un État qui octroie à des acteurs d'autres nations une forme de privilège ou d'avantage qui soit bénéfique à la nation mère de ces acteurs (corporations ou investisseurs), celle-ci oblige aussi cette nation à lui offrir les mêmes bénéfices en retour (Brathwaite et Drahos, 2000)

Les États-Unis et les différents acteurs américains exercent des pressions pour que les transformations des cadres des télécommunications ayant lieu en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde soient bâties selon ces principes.

## RÉFÉRENCES

ARÈS, Mathieu, «De la méfiance à l'opportunité: la politique commerciale mexicaine et l'intégration continentale», in DEBLOCK, Christian, TURCOTTE, Sylvain F., *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*, Bruylant, Bruxelles, 2003.

BECKER, Carlos Chavez, pour Sindicato de telefonista de la Republica Mexicana, «Informe sobre Telecomunicaciones en America Latina : Telefonía fija y telefonía móvil : operaciones de Grupo Telefonía Carso Global Telecom en la region», juin 2005. Version en ligne: <http://strm.net/uniamericas/informetetelecom.htm>

BELL, Tom, W., Coll, edited by Solveig Singleton, «Regulators Revenge: the Future of Telecommunications Deregulation», Cato Institute, September 1998.

BIGGAR, Darryl, HUGHES, Patrick, «Background Report on Regulatory Reform in the Telecommunications Industry», Working party on telecommunication and information services policies and competition law and policy committee, OCDE, mars 1999.

BLOUIN, Chantal, «Le commerce des services de télécommunications : les résultats de l'accord de l'OMC sur les télécommunications de base», Direction de l'analyse commerciale et économique (EET) Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Document de référence No. 10, avril 1999.

BRAITHWAITE, John, DRAHOS, Peter, «Global Business Regulation», Cambridge University Press, United Kingdom, 2000.

BRICERNO, Arturo, «Fixes-Mobile Interconnexion, The Case of Mexico», Telecommunication Case Studies, UIT, 2000.

Bureau de la concurrence du Canada, «Bureau de la concurrence», avril 2005. Version en ligne : <http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?lg=f>

CANDRALL, W., Robert, HAZLETT, W. Thomas, «Telecommunications Policy Reform in the United States and Canada», Working Paper 00-9, AEI-BROOKINGS, Joint Center for Regulatory Studies, décembre 2000.

CAVE, Martin, CANDRALL, W., Robert, «Telecommunications liberalization on Two Sides of the Atlantic», AEI Brookings, Joint Center for Regulatory Studies, Washington D.C., 2001.

Centre du Commerce International, «Revue trimestrielle du Centre du Commerce International,» no.1, 2000.

Version en ligne :

[http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/4Lopinion\\_du\\_monde\\_des\\_afaires\\_concernant\\_les\\_Accords\\_de\\_lOMC\\_sur\\_les\\_technologies\\_fr\\_information.htm](http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/4Lopinion_du_monde_des_afaires_concernant_les_Accords_de_lOMC_sur_les_technologies_fr_information.htm)

Comision Federal de Competencia, «Rules for local service», 22 octobre, 1997.

Version en ligne:

<http://www.sp.cfc.gob.mx:8080/cfc01/Documentos/ing/Legislation/Sectors/legislacion23.htm>

COMOR, Edward A., «The Global Political Economy of Communication», Edited by Edward A. Comor, International Political Economy Series, 1996.

\_\_\_\_\_, «The International Implications of the United States Telecommunications Act», *Journal of Economic Issues*, vol. XXXI, no 2, juin 1997.

Conseil de la Radiodiffusion et Télécommunications Canadiennes, «Loi sur les télécommunications», 14 juillet 1993.

Version en ligne : <http://www.crtc.gc.ca/frn/LEGAL/Telecom.htm>

\_\_\_\_\_, «Rapport à la gouverneure en conseil. Etat de la concurrence dans les marchés des télécommunications au Canada. Mise en place et accessibilité de l'infrastructure et des services de télécommunication de pointe», catalogue BC92-57/2005F-HTML, octobre 2005.

Version en ligne : <http://crtc.gc.ca/frn.publications>

Converge Network Digest, «U.S. Telecom Spending to Reach \$944.7 billion in 2006, up 10%», 15 février 2006

Version en ligne: <http://www.convergedigest.com/Bandwidth/newnetworkarticle.asp?.ID>

COWHEY, Peter F., ARONSON, Jonathan D. & SZEKELY, Gabriel, «Changing Networks : Mexico's telecommunications options», San Diego, Center for U.S.-Mexico Studies, University of California, San Diego, 1989, 128 pages.

DEBLOCK, Christian et CADET, Gérard, «La politique commerciale des États-Unis et les nouvelles dynamiques régionales» in DEBLOCK, Christian, TURCOTTE, Sylvain F., *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie ? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*, Bruylant, Bruxelles, 2003.

DEBLOCK, Christian et TURCOTTE, Sylvain F., «Introduction» in DEBLOCK, Christian, TURCOTTE, Sylvain F., *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie ? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*, Bruylant, Bruxelles, 2003.

DEBLOCK, Christian, BRUNELLE, Dorval, RIOUX, Michèle, «Mondialisation, concurrence et gouvernance : émergence d'un espace juridique transnational dans les Amériques», Groupe de recherche sur l'intégration continentale, cahier de recherche 02-03, mars 2002.

Développement économique, innovation et exportation Québec, «Le marché des télécommunications au Mexique», mai 2004.

Version en ligne :

[http://www.mdeie.gouv.qc.ca/page/web/portail/exportation/nav/marche\\_vises/fiches\\_marches/46043.html?&page=detail/sp&iddo=55363](http://www.mdeie.gouv.qc.ca/page/web/portail/exportation/nav/marche_vises/fiches_marches/46043.html?&page=detail/sp&iddo=55363)

ECONOMIDES, Nicholas, «Telecommunications Regulation: An Introduction», AEI-BROOKINGS, Joint Center for Regulatory Studies, Related Publications, 03-28, novembre 2003.

Federal Communications Commission, «Telecommunications Act 1996», 1996.

Version en ligne: <http://www.fcc.gov/reports/tcom1996.pdf>

\_\_\_\_\_, «Vers une communauté mondiale de l'information : un guide publié par la Federal Communications Commission, l'agence américaine responsable de la régulation», Washington D.C., juin 1999.

\_\_\_\_\_, «Trends in Telephone Service, Industry Analysis and Technology Division Wireline Competition Bureau, Tables compiled as of April 2005», Washington, 21 juin 2005

Version en ligne:

[http://www.fcc.gov/Bureaus/Common\\_Carrier/Reports/FCC-State\\_Link/IAD/trend605.pdf](http://www.fcc.gov/Bureaus/Common_Carrier/Reports/FCC-State_Link/IAD/trend605.pdf)

\_\_\_\_\_, «Strategic Goals, Competition», 30 septembre 2005.

Version en ligne : <http://www.fcc.gov/competition>

\_\_\_\_\_, «Trends in Telephone Service : Industry Analysis and Technology Division Wireline Competition Bureau» février 2007, chap. 8, p. 11.

GARCIA-MURILLO, A. Martha, PICK, B., James, «Interconnection Regulation in Mexico», Telecommunications Policy Research Conference, University of Michigan, School of Information, Papers 582002, 2002.

GLOBERMAN, Steve, CARTER, Deborah, «Telecommunications in Canada, An Analysis of outlook and trends», The economics of the service sector in Canada, The Fraser Institute, 1988.

Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, «Etude sur le cadre réglementaire des télécommunications : Document de consultation», Industrie Canada, 6 juin 2005.

\_\_\_\_\_, «Rapport final 2006», Industrie Canada, 22 mars 2006.

Version en ligne : <http://www.telecomreview.ca/epic/internet/intprp-gecrt.nsf/rx00101.htm>

Industrie Canada, «Gestion du spectre et télécommunications. Services de télécommunications au Canada : Un aperçu de l'industrie», *Section 3 : Services de communication traditionnels*, 21 juin 2005.

Version en ligne : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insmt-gst.nsf/fr/sf06084f.html>

\_\_\_\_\_, «Gestion du spectre et télécommunications. Services de télécommunications au Canada : Un aperçu de l'industrie», *Section 4 : Services de télécommunication de pointe*, 21 juin 2005.

Version en ligne : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insmt-gst.nsf/fr/sf07005f.html>

\_\_\_\_\_, «Gestion du spectre et télécommunications. Services de télécommunications au Canada : Un aperçu de l'industrie», *Section 5 : Profils financiers d'entreprises*, 21 juin 2005.

Version en ligne : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insmt-gst.nsf/fr/sf08378f.html>

\_\_\_\_\_, «Gestion du spectre et télécommunications. Services de télécommunications au Canada : Un aperçu de l'industrie», *Section 6 : L'évolution de la concurrence dans le marché canadien des services de télécommunications.*, 21 juin 2005.

Version en ligne : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insmt-gst.nsf/fr/sf06283f.html>

Industry Analysis and Technology Division of the Wireline Competition Bureau "Telecommunications Industry Revenues", FCC, mars 2006.

JASMIN, Eric, «Le rôle stratégique de l'innovation dans la nouvelle économie : le cas des télécommunications au Canada», mémoire présenté Université du Québec à Montréal, mars 2004.

JONG, Friso de, «Telecommunications reform in Mexico. A in depth analysis on the socio-economic consequences of liberalisation of Mexico's telecom services industry», Science Shop of Economics, Management & Organisation, University of Groningen, RUG, EC 135, 2003.

KELLOGG, Michael, «Industrial Competition and Consolidation. The Telecom Market Place Nine Years After the Telecom Act», Oversight Hearing before the House Committee on the Judiciary, 20 avril, 2005.

Version en ligne:

<http://judiciary.house.gov/media/pdfs/kellogg042005.pdf#search=%22industrial%20competition%20and%20consolidation%20the%20telecom%20markey%22>

KRASNER, Stephen D., «Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables», in *International Organization*, 362, Spring, 1982.

LEVI-FAUR, David, «The Global Diffusion of Regulatory Capitalism» in *The Rise of Regulatory Capitalism: The Global Diffusion of a New Order*, Edited by David Levi-Faur and Jacint Jordana, The American Academy of Political and Social Science, volume 598, march 2005, p. 12 – 32.

LEVI-FAUR, David, JORDANA, Jacint, «The Politics of Regulation in the Age of Governance» in *The Politics of Regulation : Institutions and Regulatory Reforms for the Age of Governance*, Edited by David Levi-Faur and Jacint Jordana, The CRC Series on Competition, Regulation and Development, Edward Elgar Publishing, 2004, chap. I, p. 1 – 28.

\_\_\_\_\_, «Preface : The Making of a New Regulatory Order» in *The Rise of Regulatory Capitalism: The Global Diffusion of a New Order*, Edited by David Levi-Faur and Jacint Jordana, The American Academy of Political and Social Science, volume 598, march 2005, p. 6 – 9.

MARISCAL, Judith, «Telecommunications Refrom in Mexico from a Comparative Perspective », in *Latin American Politics and Society*, Fall 2004.

McNAMARA, John R. «The Economics of Innovation in the Telecommunications Industry», NY : Quorum Books, New York, 1991

MESSIER, Michel, «Transformation et enjeu du processus d'encadrement juridique dans le secteur des télécommunications canadiennes», Étude réalisée avec le concours financier du *Conseil canadien de recherche en sciences humaines du Canada*, Groupe de recherche informatique et droit, un centre de recherche en droit, sciences et sociétés, UQAM, Hiver 1993, 101 pages.

Ministère des Affaires extérieures et du Commerce international du Canada, ALÉNA, Chapitre 13, «Les télécommunications», 1993.  
Version en ligne : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/chap13-fr.asp>

\_\_\_\_\_, ALÉNA, Chapitre 15, «Politique de concurrence, monopoles et entreprises d'État», 1993.  
Version en ligne : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/chap15-fr.asp>

Ministère de la Justice du Canada, «La Loi sur la concurrence», L. R., Chapitre C-34, Partie IV : Recours spéciaux, 1985.  
Version en ligne : <http://laws.justice.gc.ca/fr/C-34/index.html>

MORIN, Jean-Frédéric, «Le régime international des brevets (1994-2004) : Entre le multilatéralisme et le bilatéralisme américain», Thèse doctorat, Université de Montpellier 1 et de l'Université du Québec à Montréal, 25 novembre 2006.

National Law Center for Inter-American Free Trade, Memorandum «Mexico's federal telecommunications Network», 10 octobre 1996.  
Version en ligne : <http://natlaw.com/pubs/spmxcm2.htm>

Organisation de Coopération et de Développement économiques, «L'OCDE salut les progrès accomplis par le Mexique en matière de concurrence et appelle les autorités à poursuivre dans cette voie», 11 février 2004  
Version en ligne :  
[http://www.oecd.org/document/240,2340,fr\\_2649\\_34487\\_27249804\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/240,2340,fr_2649_34487_27249804_1_1_1_1,00.html)

Organisation Mondiale du Commerce, «Mexique - mesures visant les services de télécommunications. Demande de consultations présentée par les États-Unis», WT/DS204/1, 29 août 2000.

\_\_\_\_\_, «Mexique - mesures visant les services de télécommunications. Demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par les États-Unis», WT/DS204/2, 16 novembre 2000.

\_\_\_\_\_, «Accord Général sur le Commerce des Services : objectifs, champs d'application et disciplines», 2001

Version en ligne : [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/serv\\_f/gatsqua\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/gatsqua_f.htm)

\_\_\_\_\_, «Services des télécommunications : définition des télécommunications de base et des services à valeur ajoutée», référence incomplète.

Version en ligne :

[http://www.wto.org/french/tratop\\_f/serv\\_f/telecom\\_f/telecom\\_coverage\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/telecom_f/telecom_coverage_f.htm)

\_\_\_\_\_, «Examen des politiques commerciales : Mexique 2002, Rapports du Secrétariat et du gouvernement», Communiqué de presse/TPRB/190, 16 avril 2002.

Version en ligne : [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/tp190\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/tp190_f.htm)

\_\_\_\_\_, «Mexique - mesures visant les services de télécommunications, Report of the Panel», WTDS204R, 2 avril 2004.

\_\_\_\_\_, «Règlement des différends: Affaires DS204 – Mexique – Mesures visant les services des télécommunications», 2 juin, 2006.

Version en ligne : [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dispu\\_f/cases\\_f/ds204.f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds204.f.htm)

OMC FOCUS, «Les négociations sur les télécommunications aboutissent à un accord historique», No. 16, février 1997

Disponible en ligne [http://www.wto.org/french/res\\_f/focus\\_f/focus16\\_f.pdf](http://www.wto.org/french/res_f/focus_f/focus16_f.pdf)

POCIASK, Stephen, «A Failure to Communicate. Reforming Public Policy in the Telecommunications Industry», Economic Policy Institute, Washington, 2004.

RIOUX, Michèle, «Fondements et paradoxes d'une intégration en profondeur en Amérique du Nord : le cas des télécommunications», Groupe de recherche sur l'intégration continentale, UQAM, CEIM, Continentalisation, Cahier de recherche 02-05, avril 2002.

\_\_\_\_\_, «Intégration, concurrence et gouvernance dans le secteur des télécommunications en Amérique du Nord», Groupe de recherche sur l'intégration continentale, UQAM, Continentalisation, Cahier de recherche 02-11, octobre 2002.

\_\_\_\_\_, «Culture de concurrence: limites de l'antitrust international face à la concurrence globalisée», Groupe de recherche sur l'intégration continentale, cahier de recherche 04-04, septembre 2004.

\_\_\_\_\_, «Gouvernance globale des télécommunications : mythes et limites», novembre 2004, 26 pages, dans Collection Économie Politique Internationale, CEIM-Athéna, Montréal

RIOUX, Michèle, PEYRON, Christophe, «L'ALENA et la nouvelle gouvernance des télécommunications», 18 pages, in *L'ALÉNA : le libre-échange par défaut*, sous la direction de Dorval Brunelle et Christian Deblock, FIDES, 2004.

RONDINELLI, Dennis A., «Promoting National Competitiveness in a Globalizing Economy: The State's Changing Roles», in *Reinventing Government for the Twenty-First Century : State Capacity in a Globalizing Society*, Edited by Dennis A. Rondinelli and G. Shabbir Cheema, Kumarian Press, 2003, p. 33 - 60

SCHULTZ, Richard, «Sovereignty Diminished / Sovereignty Resurgent: International Trade Agreements and Canadian Telecommunications», Paper for Conference on Current Issues in Telecommunications Regulation, Mc Gill University, Montreal, 2 et 3 novembre, 1995.

SHERMAN, B., Laura, «Clarifying the meaning of WTO telecommunications obligations: Mexico- measures affecting telecommunications services», Emerald Info, Volume 7, No. 6, 2005, pp. 16 – 32, Emerald Group Publishing limited.

STRANGE, SUZAN, «Retreat of the State», Cambridge University, Cambridge, 1996.

SUSSMAN, Gerald, «Telecommunications after NAFTA: Mexico's Integration Strategy», in *Continental Order: Integrating North America for cyber-capitalism*, edited by MOSCO, Vincent et SCHILLER, Dan, New York, Rowman and Littlefield, 2001, 320 pages.

Union Internationale des Télécommunications, «Competition Policy in Telecommunications: the Case of the United States of America», Workshop on competition policy in telecommunications, Document CPT/05, Geneve, 20-22 novembre 2002.

\_\_\_\_\_, «3eme Réunion sur les indicateurs des télécommunications / TIC mondiales, Genève, 15 au 17 janvier 2003», Comision Federal de télécommunications, Bureau de développement des Télécommunications, Unité des données et statistiques des télécommunications, 24 janvier 2003.

\_\_\_\_\_, «Tendances et faits marquants de l'environnement des télécommunications», 2004.

Version en ligne : [http://www.itu.int/aboutitu/strategic\\_plans/99-03/trends-fr.html](http://www.itu.int/aboutitu/strategic_plans/99-03/trends-fr.html)

United States Department of Justice, «Antitrust division manual», chapitre II, “Statutory provision and guidelines of antitrust division”.

Version en ligne: <http://www.usdoj.gov/atr/Foia/divisionmanualtwo.htm>

WELLENIUS, Bjorn, STAPLES, Gregory, « Beyond Privatization : The Second Wave of Telecommunications Reforms in Mexico », The World Bank, Paper no. 341, Washington, D.C., 1996.

WILSON, G., Kevin, «Du monopole à la compétition : la déréglementation des télécommunications au Canada et aux États-Unis», Collection communication et société, Presses de l'Université du Québec, Télé-université, Ste-Foy, 1999.

\_\_\_\_\_, «Deregulating telecommunications: U.S. and Canadian telecommunications, 1840-1997», Critical Media Studies Institutions, Politics and Culture, Rowman & Littlefield Publishers, Maryland, 2000