



*Observatoire politico-économique
des structures du Capitalisme*

RESTRUCTURATION DE L'EUROPE DES TELECOMS 1997-2005

Eric Grémont

Au début des années quatre-vingt, le marché européen des télécoms était statique, chacun des opérateurs nationaux historiques était une entité d'Etat participant, au même titre que d'autres, à une politique générale d'aménagement du territoire et d'amélioration des conditions de vie et de production. En ce temps là, il y avait encore fort à faire pour populariser définitivement le téléphone et installer de nouvelles lignes en particulier dans les zones excentrées. En France même, le service public des Postes et Télécommunications administrait la croissance des réseaux, comme le Ministère des transports le faisait pour le réseau routier. Il s'agissait d'assurer aux administrés l'accès à un réseau fiable et uniforme. En 1982, AT&T¹ faisait l'objet d'une décision historique. En raison des atteintes à la concurrence que son existence supposait *de facto*, l'autorité judiciaire provoqua son démantèlement en sept Baby Bell qui se partagèrent le réseau local. La maison mère AT&T ne conservant que les appels longues distances et internationaux. La notion même d'atteinte à la concurrence en matière de télécoms, un bien alors presque administratif, faisait une entrée fracassante dans les esprits.

Peut être aurait-on pu déjà souligner le caractère fragile de cette mise en concurrence supposée. En pratique les Baby Bell ne seront jamais en lutte sur leur espace respectif de boucle locale. Le but recherché était surtout de dissoudre une entreprise devenue trop puissante, même à la colossale échelle américaine. Peut-être même aurait-on pu penser qu'il s'agissait d'une réaction typiquement américaine à l'encontre d'une structure trop centralisée au niveau national qu'elle soit politique ou économique ? En somme, rien qui ne soit vraiment en rapport avec les problèmes de concurrences qui ont été l'argument décisif en faveur du démantèlement.

Ce grand vent de libéralisation soufflant depuis les côtes américaines, devait gagner les rivages du Vieux Continent quitte à être interprété de façon, parfois étonnante.

Nos voisins britanniques furent les premiers touchés, ils procédèrent tambour battant à la privatisation de British Telecom (1984). Mais les caciques de la Vieille Europe, Allemands et Français en tête, faisaient encore la sourde oreille pour les raisons les plus diverses.

C'est alors que deux phénomènes complémentaires survinrent : l'effondrement du bloc de l'Est et l'approfondissement du marché unique européen.

A peine le mur était-t-il tombé, que nos cousins Est-Européens frappaient à la porte des Communautés Européennes. 50 ans de communisme n'avaient pas permis à ces pays de

¹ Un géant qui avait investi la presque totalité de l'espace Américain.

rattraper leur retard économique sur l'Europe de l'Ouest. Pire, l'effondrement du système soviétique finissait de ruiner leurs économies et le domaine vital des télécoms ne faisait pas exception. Remettre tout cela en ordre de marche pour leur permettre de rejoindre rapidement les standards Ouests Européens exigerait à coup sûr beaucoup d'argent et donc des investissements massifs venus de l'étranger.

Or, en bonne justice pour que les opérateurs historiques de la Vieille Europe puissent s'adonner à la reconstruction de ces infrastructures, il était nécessaire que le marché Ouest Européen soit lui même ouvert. Il fallait que soit établi, en droit sinon en fait, la possibilité à n'importe quelle compagnie d'investir là où il lui semblerait profitable.

A l'Ouest, les pays de la jeune Union Européenne, s'étaient engagés, à partir de l'Acte Unique de 1984, dans un processus d'intégration économique qui devait certes mener à une monnaie unique, mais aussi à ce grand marché européen que le Traité de Rome contenait en germe.

Durant les années 1980 et 1990, les pays de l'Union envisagèrent avec sérieux l'établissement de règles de concurrence pan-européennes susceptibles de permettre à la fois la constitution du grand marché unique et la pénétration des marchés de l'Est.

Cette réorganisation de l'économie européenne devait se faire sur les bases d'une concurrence saine, c'est-à-dire dégagée de l'ingérence de la puissance publique, toujours suspectée de servir l'intérêt national avant l'Europe. Encouragés par les règles concurrentielles de l'Union Européenne, l'ouverture des pays de l'Est et leur impécuniosité naturelle, les Etats de l'Ouest accélèrent leur désengagement des entreprises qu'ils contrôlaient encore.

La libéralisation du secteur de la téléphonie est, par ailleurs, étroitement liée au développement de la norme européenne GSM. Cette technologie mobile de deuxième génération repose fondamentalement sur la mise en commun des réseaux hertziens entre les différents opérateurs. Soutenu par les institutions européennes, l'élaboration de cette norme par les opérateurs historiques et les équipementiers au cours des années 1980 était étroitement associée à la construction d'un vaste marché européen des télécoms et l'abandon des monopoles nationaux.

Les privatisations dans le secteur des télécoms, se succédèrent donc à un rythme soutenu durant les années 1990. C'est aussi à ce moment là, que l'émergence du GSM fit naître de nombreuses sociétés de téléphonie mobile qui ne faisaient pas mystère de vouloir se concurrencer rudement à l'avenir.

Les Français seront, comme souvent dans de tels cas, parmi les derniers à se laisser convaincre². France Télécom sera en effet la dernière entreprise d'Etat du secteur à faire l'objet d'une introduction en bourse. Le marché européen des télécoms était alors occupé par un foisonnement tout à fait étonnant d'acteurs aux métiers les plus divers. (appels longues distances, fournisseur d'accès Internet, mobiles, etc.). La téléphonie mobile était en pleine explosion et, déjà, on pouvait prévoir le succès populaire d'Internet. Il n'y avait alors guère de doute que la diversité des acteurs génèrerait une concurrence accrue qui se jouerait autant sur les prix que sur la capacité à apporter des services innovants. Les opérateurs historiques pourtant richissimes semblaient même en danger. Alors qu'il était monolithique à peine dix ans auparavant, le marché apparaissait comme étant sur la voie d'une fragmentation et d'une spécialisation rapide. L'évolution conjointe de nouvelles techniques et de nouvelles règles juridiques allait bouleverser, pensait-on, les structures internes des marchés et mettre les opérateurs historiques en défaut.

Force est de constater que cette période marque le début d'un mouvement de concentration et de restructuration sans précédent qui s'opéra au profit des acteurs historiques : ceux que l'on croyait les plus menacés. Les plus puissants d'entre eux sortirent renforcés de l'épreuve en ayant étendu leur base européenne.

² Belgacom sera la dernière compagnie publique à être engagée dans le processus de privatisation.

Quelles conditions ont permis un aussi formidable retournement de situation et comment s'est-il déroulé ?

Quelle est au juste la situation actuelle et que permet-elle d'envisager pour l'avenir de ce secteur ?

Pour répondre à ces problématiques, nous procéderons en trois temps

Première partie : Cadre juridique et structure du marché en 1997

Deuxième partie : Typologie des acteurs et évolution durant la période considérée(1997-2005)

Troisième partie : La situation en 2005 et les perspectives d'avenir

1 CADRE JURIDIQUE ET STRUCTURE DU MARCHÉ

1.1 Cadre juridique général du marché Européen

Les directives européennes ont encadré les évolutions décisives du marché des télécoms depuis les prémices de la libéralisation jusqu'à aujourd'hui. Toutefois, leur rôle ne s'arrête pas à la libéralisation : ces directives participent directement à la structuration du marché.

On dégagera de ce dispositif les règles applicables au domaine filaire de celles relatives à la téléphonie mobile.

1.1.1 Réseau filaire

En matière de télécommunications reposants sur un réseau physique les entreprises qui le désirent sont parfaitement libres de construire des réseaux de télécoms qui répondent à leurs besoins et à ceux de leurs clients. Dans le cas de réseaux ouverts ayant vocation à desservir des tiers, l'entreprise détentrice est tenue de permettre à quiconque d'employer son réseau moyennant le paiement de redevances. De cette façon le client final peut faire l'objet d'offres de la part de plusieurs prestataires de services.

De telles dispositions supposent donc l'établissement d'un marché de gros, lequel fait l'objet d'une régulation au niveau national de la part d'une autorité de contrôle (en France il s'agit de l'Autorité de Régulation des Télécommunications : ART).

Les conséquences de ce dispositif ont été décisives, contribuant à l'établissement d'une multitude de réseaux de transport de télécoms de gros, tel, en France, le réseau national de Cegetel établi en coopération avec la SNCF.

1.1.2. Réseau aérien

Le système juridique de la téléphonie mobile est organisé autour de l'obtention de licences. Celles-ci sont accordées par les Etats en nombre limité, pour un laps de temps défini et sur un nombre restreint de fréquences.

Au début du processus, la rentabilité des investissements n'étant pas garantie, il était nécessaire de donner une certaine sécurité à ceux qui voudraient bien s'y risquer. L'obtention de licences délimitant le champ de la concurrence était un bon moyen d'y parvenir.

Les entreprises disposant d'un réseau par voie aérienne ont, comme dans le cas des liaisons fixes, l'obligation de permettre la commercialisation d'offres concurrentes, via leur réseau, en participant à la création d'un marché de gros. Le dispositif suppose donc la création d'opérateurs alternatifs («opérateur virtuel») qui font jouer la concurrence entre les détenteurs de licences. Le métier des détenteurs de licences pourrait se résumer, comme dans le cas des opérateurs fixes, à la vente de produits de gros sans avoir plus aucun contact avec le client final. Le succès du téléphone portable rendra rapidement dérisoire les conditions auxquelles les Etats ont consenti les licences. Non contents de re-financer très rapidement leur

infrastructure, les bénéficiaires de ces licences généreront des taux de marges supérieurs à ceux que l'on rencontre dans le filaire.

C'est dans cette optique qu'il faut analyser les mécanismes d'obtention de licences UMTS. Leur vertu majeure était de donner aux opérateurs détenteurs de licences GSM un délai encore plus long pour profiter des positions commerciales déjà acquises lors de l'émergence du marché mobile. Il était d'ores et déjà bien évident que la clientèle migrerait le moment venu vers le système UMTS. De cette façon, on vendait aux opérateurs des perspectives sûres en ce qui concerne la maîtrise de ce qui était devenu un marché absolument stratégique. Bien sûr, le montant de la rente mobile semblant alors extraordinaire, les Etats demandèrent, cette fois ci, des avantages financiers conséquents, exception faite de l'Etat français³.

1.1.3. Synthèse en ce qui concerne le système juridique

Sur le plan national, le système juridique mis en place pour l'ensemble des télécoms avait pour but de permettre une réorganisation et un partage du marché entre un nombre d'opérateurs effectivement plus important. Une raison qui justifie l'apparition d'un grand nombre de sociétés ayant vocation à occuper les espaces laissés vacants par l'abandon du monopole. En revanche, en ce qui concerne la concurrence, les limitations juridiques ou pratiques du nombre d'acteurs stratégiques devaient limiter celle-ci aux sphères périphériques du marché de la téléphonie, pour l'essentiel : ventes de minutes, fourniture d'accès au réseau et services aux entreprises⁴. Par ailleurs, les acteurs centraux conservaient les moyens de peser sur les marges accordées à leurs concurrents par le biais des prix de gros.

Sur le plan européen, les différences de taille entre les opérateurs rendaient naturel un vaste mouvement de restructuration transfrontalier dont la contrepartie locale était un marché très organisé. Dans le cadre juridique actuel, il n'est nullement exclu qu'un seul opérateur puisse être présent en même temps sur tous les marchés nationaux européens sans entrer d'une façon quelconque en contravention avec le droit de la concurrence.

1.2. Structure de marché : concurrence ou partage ?

Lors de la décennie passée, les entreprises télécoms ont été soumises à un double train d'innovations technologiques et juridiques qui ont abouti à une restructuration complète du paysage européen de la téléphonie.

Aujourd'hui, on retrouve dans chaque pays une organisation industrielle identique, à savoir : un opérateur historique gérant la majeure partie du réseau physique avec un monopole de fait et quasi exclusif en ce qui concerne la gestion matérielle des terminaisons clients, plusieurs opérateurs mobiles dont le nombre a été dicté par le jeu des attributions de licences, viennent ensuite toutes les entités qui achètent et revendent des droits d'accès à ces deux types de réseau parmi lesquelles on retrouve les fournisseurs d'accès à Internet, la plupart des nouveaux opérateurs de téléphonie fixe et les opérateurs dits virtuels pour le mobile.

Les principales différences tiennent à la place laissée aux investisseurs étrangers sur les marchés nationaux. A ce titre, on doit signaler que les marchés anglais et hollandais étaient les plus ouverts alors que le marché français apparaissait déjà comme le plus fermé.

On peut bien sûr trouver étonnant qu'une pratique juridique unifiée au niveau européen ait pu avoir des effets aussi dissymétriques en ce qui concerne l'internationalisation des marchés nationaux. Mais cette dissymétrie n'est pas significative dans le cadre national même si elle le devient au niveau européen.

Quels ont été les éléments déterminants de la structuration du marché européen ?

³ Pour avoir débuté le processus d'attribution trop tard la France renoncera à obtenir des avantages réellement substantiels au titre des licences UMTS

⁴ Sur ce dernier segment, la concurrence a été et demeure particulièrement acharnée.

1.2.1 Un facteur invoqué et inopérant : l'évolution technologique

A nos yeux, les évolutions technologiques ne sont pas un facteur déterminant des processus liés à l'évolution du secteur des télécoms. Nous trouvons à cela plusieurs raisons importantes.

D'une part les technologies mises en œuvre (GSM et Internet) ont été élaborées au cours des années 1970 et 1980. Elles ne sont donc pas révolutionnaires en elles-mêmes au milieu des années 90. Ce qui l'est, c'est leur popularisation massive en un très court laps de temps.⁵ Une popularisation qui a été permise par l'établissement de standards au niveau mondial pour Internet et européens en ce qui concerne le GSM.⁶ En ce sens, l'explosion des télécoms à la fin des années 1990 peut être interprétée plus comme étant l'aboutissement d'un processus de développement que comme le début d'une ère technologique nouvelle (le CNET avait mis au point le visiophone dès les années 1960).

D'autre part, il suffit de constater que tous les acteurs ont eu accès à ces technologies standards (GSM UMTS et Internet) et ce quel que soit leur taille et leurs moyens en R&D. Une caractéristique que l'on ne retrouve pas dans le domaine automobile, dans l'énergie ou dans l'aviation. Des domaines où l'intensité de la recherche est beaucoup plus importante par rapport au chiffre d'affaire et où il existe une plus grande hétérogénéité des technologies mises en œuvres.

Si l'on doit isoler une innovation technologique qui a contribué significativement à l'évolution du secteur des télécoms, il faut plutôt regarder vers le domaine de l'informatique où la miniaturisation a permis entre autres l'apparition de terminaux portables à la fois compacts et peu coûteux.

C'est pourquoi, nous ne nous sommes pas penchés plus avant sur les évolutions technologiques en ce sens qu'elles sont plus liées à l'établissement de standards qu'à l'émergence de nouveaux moyens.

Il est en tout cas absolument évident que la technologie n'a jamais donné un avantage concurrentiel sur les autres au niveau européen en matière d'entreprises de réseaux télécoms, il ne peut donc s'agir d'un facteur déterminant du marché actuel. Si l'on doit trouver une innovation fondamentale qui a guidé l'évolution du secteur, elle est structurelle, organisationnelle.

1.2.2 Les prix administrés : un élément déterminant du champs de la concurrence

Le réseau des terminaisons fixes sur le dernier kilomètre est de loin le plus coûteux et le plus long à mettre en place. Le temps de son amortissement financier se compte plus en dizaines d'années qu'en années. Mais le coût facturé par les opérateurs fixes en ce qui concerne l'usage de leur réseau n'est pas celui de la construction mais bel et bien celui de son entretien et de sa mise à jour.

En effet, lorsqu'il s'est agi pour les autorités nationales de fixer des tarifs de dégroupages uniformes sur un territoire donné peu de possibilités s'offraient à elles :

a. Elles fixaient un prix compatible avec l'entrée de concurrents sur le marché de la terminaison fixe mais devaient accepter une hausse considérable du prix payé par le client final. Une solution qui aurait permis l'apparition de concurrents sur le dernier kilomètre dans la

⁵ Une popularisation permise entre autre par la miniaturisation et la baisse des coûts concernant les combinés mobiles.

⁶ Le GSM deviendra au cours des années 1990, la norme mondiale de la 2G. Seul aux Etats-Unis et au Japon des normes concurrentes subsisteront.

mesure où ils auraient été sûrs que les règles du marché leur garantiraient un financement correspondant à leur besoin. On imagine sans peine le mécontentement des clients qui auraient vu leur facture monter au lieu de descendre.

b Elles fixaient un prix compatible avec l'entretien et la mise à jour du réseau par les opérateurs historiques. Il va de soi que cette configuration présentait un désavantage pour les opérateurs historiques en ce sens qu'ils étaient obligés, à terme, de partager leurs marges avec des opérateurs tiers. Pourtant elle leur laissait l'assurance que personne ne pourrait les concurrencer sur le marché de la terminaison client. Le seul qui compte en définitive pour s'assurer une position dominante sur le marché.

C'est la seconde solution qui a été adoptée en Europe. En définitive dans le domaine filaire, il y a bel et bien une concurrence qui est apparue mais celle-ci est en quelque sorte restée cantonnée à certains aspects seulement du produit téléphonie ; les opérateurs historiques restant au centre du dispositif. Dans la mesure où ils sont les seuls à aller jusqu'au client final.

Le dégroupage introduit une concurrence délimitée dans la mesure où les opérateurs revendent une terminaison qu'ils louent à un prix de gros et y ajoutent des prestations de service plus ou moins complètes. Mais la ligne, quant à elle, reste la propriété de l'opérateur initial qui est par ailleurs dégagé des obligations de gestion de la clientèle, de la facturation et du marketing. Obligations coûteuses et contraignantes en terme d'image.

En d'autres termes, les opérateurs utilisant les réseaux filaires (fournisseurs d'accès Internet et opérateurs de téléphonies fixes) peuvent se livrer à une concurrence farouche sans que cela ait la moindre conséquence pour l'opérateur historique. A contrario, on peut même se demander si le déluge marketing qui accompagne la concurrence entre les fournisseurs d'accès, ne favorise pas celui-ci en instituant une sorte d'impératif de la consommation et donc d'abonnement à une ligne fixe de façon directe ou indirecte. En ce qui concerne les opérateurs historiques, le véritable enjeu est le montant de l'abonnement prix de gros dont l'évolution vient d'être revu significativement à la hausse dans le cas français⁷. Certes, et c'est inévitable, ces opérateurs perdront des marges mais la voix sur IP où le dégroupage ne concerne encore que la partie dynamique du marché, et on peut penser qu'après des débuts explosifs, la migration se fera sur un rythme plus modéré.

1.2.3 L'intégrité des opérateurs historiques/réseaux : le critère décisif

Il est frappant de constater que tous les Etats ont fait le même type de choix en ce qui concerne la gestion des terminaisons fixes, laissant la gestion et donc le monopole à l'ancienne société publique. Même les Anglais, supposés vertueux en matière de libéralisme, ont privatisé BT en lui adjoignant le réseau fixe dont elle vit encore aujourd'hui, suite aux conséquences calamiteuses de ces tentatives de diversifications.⁸

On ne peut trop insister sur les problématiques liées à la gestion du réseau fixe. En effet, encore aujourd'hui, il reste la source la plus sûr de revenu des compagnies historiques : presque la moitié du chiffre d'affaires et de la marge brute de France Télécom en 2004, alors qu'il ne nécessite plus d'investissements aussi lourds que par le passé : à peine un tiers des investissements d'entretien et de renouvellement de France Télécom sur la même année.

⁷ Nous n'avons pas comparés les prix de gros européens en ce sens que le coût d'installation moyen varie considérablement en fonction de la densité de la population et de la géographie. Comme nous n'avons pas trouvé d'analyse précise des coûts de l'établissement et de l'entretien par pays une comparaison ne pouvait être pertinente.

⁸ Crise de la dette en 2000-2001 qui a eu pour conséquence le *Spin Off* de O².

L'entretien et l'installation de réseaux fixes constituent une activité juridiquement séparable de la distribution commerciale proprement dit ; c'est même le sens du dispositif juridique actuel. Une spécificité qui n'a jamais été matérialisée lors du processus de privatisation des opérateurs historiques par la création de société dont cela aurait été l'unique activité. On doit se demander pourquoi.

Il y avait de toute évidence des risques évidents à laisser les opérateurs historiques en l'état.

Les marges réelles des opérateurs historiques étaient structurellement fortes dans toute l'Europe et faisaient de ces entreprises de véritables machines à liquidités. Une situation qui contraste beaucoup avec l'image d'Épinal de l'entreprise publique déficitaire et mal gérée. En France, par exemple, la Direction Générale des Télécommunications (prédécesseur de France Télécom) a toujours été, depuis 1945, nettement bénéficiaire.⁹ Le contraste est saisissant avec d'autres entreprises d'Etat comme la SNCF ou la Poste par exemple. Nous n'avons pas d'explications satisfaisantes à fournir pour justifier cette situation. Peut être que l'effort d'équipement initial ayant déjà été consenti, les entreprises continuaient à bénéficier de tarifs autrefois justifiés par des besoins d'investissements très lourds.¹⁰

Il est évident que le maintien d'acteurs aussi dominants en l'état contribuerait à fausser le système de concurrence mis en place en apparence.

Où trouver la justification d'un tel état de fait ?

Un élément de réponse réside dans la force commerciale évidente dont bénéficie un opérateur industriel intégré. La meilleure façon pour les Etats de les privatiser avec profit, restait de garantir aux compagnies de forts revenus en leur conservant une position dominante et donc leur intégrité. Il ne pouvait être question pour la puissance publique de diminuer la valeur des biens qu'elle était sur le point de céder.

Par ailleurs, dans un contexte de concentration pan-européenne, l'affaiblissement d'un opérateur ne pouvait que signifier sa disparition à cours ou long terme. Une situation absolument inenvisageable du point de vue Français pour des raisons que nous expliciterons plus tard.

1.2.2.4 Eviction des Câblo-opérateur seule concurrence alternative possible

On doit noter que durant le cours des années 1990, on assista à la croissance des câblo-opérateurs qui, sur le plan du service, pouvaient à terme parvenir à concurrencer les opérateurs téléphoniques, c'est du moins ce que l'on pouvait penser alors. Ils jouèrent même un rôle précurseur en matière d'Internet haut débit illimité à destination des particuliers.

Ils ne parvinrent jamais à devenir une option alternative crédible à l'échelle d'un pays, pourquoi ?

On peut distinguer deux causes essentielles : d'une part il subirent la concurrence des bouquets satellitaires et d'autre part, il ne purent jamais être vraiment concurrentiels en terme de tarifs pour des raisons que nous avons exposées plus haut. Sur l'espace européen, ils sont incapables de se présenter comme une alternative sérieuse à l'échelle d'un pays. D'ailleurs, si jamais ils

⁹ SULEIMAN E.; COURTY G., *L'Age d'Or de l'Etat, Une métamorphose annoncée*, Paris, Seuil, 1997.

¹⁰ Sur ce point les entreprises structurellement les plus proches sont les sociétés autoroutières dont les investissements vont déclinants sans pour autant que cela ai un effet quelconque sur les tarifs. Toutefois, au jour d'aujourd'hui, elles sont incomparablement plus endettées par rapport à leur Ebita que ne l'était France Télécom en 1997.

parvenaient à devenir des distributeurs de produits télécoms, ils ne tarderaient pas à se voir imposer les contraintes concurrentielles imposées aux autres acteurs détenteurs de terminaison clients. Et par là-même, ils devraient être obligés de louer leur réseau à des tiers moyennant une rémunération. Il nous semble donc que l'heure où les câblo-opérateurs pouvaient être un élément de déstabilisation du marché est passée.

En dehors d'eux, on peut se demander si les compagnies d'électricité n'auraient pas un rôle à jouer, le moment venu, par le biais du PCL, non pas en ce qui concerne l'établissement d'un réseau intra-muros¹¹ chez le client, mais dans le raccordement de lignes comme le font les opérateurs de télécoms. Des expériences sont actuellement en cours, mais il est trop tôt encore pour savoir si ce genre de solutions pourra se poser en concurrent du réseau filaire.

En d'autres termes, les structures de marchés mises en place ont eu pour conséquence l'éviction des seuls acteurs ayant vocation à offrir une alternative concurrentielle réelle. La restructuration du marché européen doit donc être plus entendue comme une redistribution objective et *a priori* du marché, que comme l'émergence d'un espace dérégulé permettant une concurrence débridée. A ce titre, l'étude de la typologie des sociétés ayant eu accès au partage du marché devient plus pertinente que l'étude des conditions concurrentielles du marché.

2. LA TYPOLOGIE DES ACTEURS EUROPEENS EN 1997 : L'EUROPE, LA FRANCE, EVOLUTIONS

La typologie des acteurs européens présente une très forte cohérence qui rejoint celle que l'on peut constater en France. Ce pays présente, toutefois des traits spécifiques qui méritent un traitement particulier. On peut nous reprocher de ne pas tenir compte des acteurs spécifiques de l'Internet. Il ne faut pas oublier que malgré leur croissance, ceux-ci restent des moustiques tant par la taille que par la marge. C'est pourquoi nous ne les avons pas inclus dans la typologie.

La typologie européenne (2.1) a été séparée de celle de la France (2.2).

2.1 Les acteurs télécoms en Europe

2.1.1 La situation en Europe

En 1997, on peut identifier deux catégories prééminentes d'acteurs : les opérateurs historiques (ex-compagnie d'Etat) et les entreprises qui se sont constituées pour exploiter les licences mobiles (GSM et UMTS), voire pour concurrencer les opérateurs historiques sur la téléphonie fixe.

Il existe donc en 1997 des positionnements très hétérogènes qui correspondent autant aux métiers d'origine des entreprises et à leurs capacités de financer de nouveaux réseaux qu'à la difficulté d'anticiper clairement les développements du marché.¹²

Le seul trait commun entre tous les opérateurs majeurs de téléphonie est alors leur présence sur le mobile, marché en pleine expansion et dont les perspectives semblaient quasi illimitées. Etudier les entreprises présentes dans le mobile en 1997 permet d'avoir une vue d'ensemble des acteurs importants présents sur le marché. Or, si on ne peut établir de traits communs entre les nouveaux opérateurs sur la base de leur stratégie, on discerne quant à leurs métiers

¹¹ Une application promise au plus brillant avenir mais dont la mise en œuvre concerne plutôt les industriels de l'électroménager et de l'électronique grand public.

¹² OPESC, *Orange ou la difficulté d'être manager*.

d'origine de fortes similitudes.

Les compagnies qui ont obtenu des licences, sans être au préalable des opérateurs historiques de téléphonie, étaient toutes accoutumées à la gestion d'infrastructures publiques lourdes : Bouygues¹³ et la CGE¹⁴ en France, EON et RWE en Allemagne Endesa¹⁵ en Espagne et Enel¹⁶ en Italie.

Il faut signaler que la plupart de ces entreprises, n'ayant pas les moyens de financer seules les réseaux GSM, ont constitué des consortiums dont elles étaient les chefs de files en faisant appel aux sociétés les plus diverses¹⁷ y compris des entreprises de télécoms, potentiellement concurrentes sur d'autres marchés.¹⁸

Pays	France		Allemagne			Espagne	Italie	Royaume-Uni
Entreprise	CGE	Bouygues	Mannesman	Eon	RWE	Endesa	Enel	Racal Electronics
Métiers de la Maison mère	Eau/BTP /Electricité	BTP/Eau	Conglomérat industriel	Electricité /Eau	Electricité /Eau	Electricité	Electricité	Equipementier télécoms
Nom Actuel de l'opérateur	SFR	Bouyguetel	Vodafone GmbH	E-PLUS	O2 GmbH	Auna	Wind	Vodafone Plc

Le principal enseignement que l'on peut tirer de ce tableau est la présence massive des conglomérats de l'eau et de l'électricité parmi les nouveaux entrants. Il semble bien que la libéralisation du marché des télécoms en Europe se soit appuyée sur des structures industrielles étonnement proches, tout du moins pour les principaux pays de l'Europe continentale. Il ne nous est pas possible de dire s'il existe d'ores et déjà une structure propre au capitalisme européen ou si ce parallélisme reflète la proximité entre les structures internes des pays susnommés.

Vodafone et Manesmann constituent des exceptions notables : le premier étant issu du monde des équipementiers de télécommunications et d'électroniques¹⁹, le second était un conglomérat industriel. Toutefois, ces deux entreprises seront amenées à fusionner dès 2000, ensuite Vodafone se séparera de toutes les activités qui n'étaient pas liées aux télécoms. Concernant Vodafone, on doit noter que sa société mère Racal Electronics participa activement à la définition de la norme GSM ce qui constitue à tout le moins un atout.

La domination des entreprises de l'eau et de l'énergie parmi les nouveaux entrants est une caractéristique très européenne en ce sens que, ni aux Etats-unis ni au Japon, on a assisté à l'émergence d'acteurs significatif du marché télécoms qui soient issus de ces métiers.

¹³ Bouygues Telecom

¹⁴ SFR en partenariat avec British Telecom SBC et Mannesmann. On doit noter que suite à la fusion Mannesmann Vodafone, c'est ce dernier qui détient des parts, une situation qui n'a pas été sans causer un certain trouble lorsque Vivendi à fait valoir son droit de préemption sur les parts de BT. Il semble en effet que Vodafone ait fait monter les enchères pour forcer Vivendi à lâcher prise sur l'ensemble SFR.

¹⁵ AUNA opérateur généraliste exploitant une licence GSM

¹⁶ WIND opérateur généraliste exploitant une licence GSM

¹⁷ C'est ainsi que JC Decaux demeure encore aujourd'hui, un actionnaire de Bouygues Telecom

¹⁸ A l'instar du consortium SFR qui regroupait BT ,Mannesmann et Vivendi

¹⁹ Racal télécommunications, aujourd'hui disparut.

Quelle peut être la signification d'une telle typologie ?

Seules pouvaient accéder à l'obtention d'une licence, des entreprises gestionnaires de réseau bénéficiant d'une forte emprise sur le territoire et donc de rapports privilégiés avec les autorités publiques qui avaient eu tout loisir de constater leur compétence en matière de gestion de réseau.

2.1.2 Le cas français

En France, trois licences GSM ont été accordées au cours des années 90. L'une a été dévolue à l'opérateur historique, les deux autres à Bouygues et à la CGE. Ces entreprises obtiendront également les trois licences UMTS qui seront accordées en 2002.

On peut relever qu'en dehors de Suez, qui s'est désisté, il n'y avait pas vraiment d'autres candidats en ce qui concerne le mobile, lors de la cession d'attributions des licences GSM et UMTS. Même au prix réduit de 619 millions d'euros, la quatrième licence UMTS n'a pas trouvé preneur. Il est vrai que la situation économique était passablement troublée en 2001.

Il n'est pas inintéressant de dessiner un tableau des entreprises présentes sur le marché français des télécoms en 1999, afin d'essayer de dégager un profil type d'opérateur en France.

Nous avons inclus le groupe Suez car il constitue, à l'évidence, le grand absent du GSM alors même que comme le tableau le signale il avait toutes les qualités pour être dans la course.

SOCIÉTÉS	CGE	FT	BOUYGUES	SUEZ	Position
TELECOM					
Ligne fixe	–	FT	–	–	Monopole
GSM	SFR	Itineris	Bouygues Telecom	–	Oligopole
Annuaire	–	Pages Jaunes	–	–	Monopole
EAU					
EAU	CGE	–	Saur	Lyonnaise des Eaux	Oligopole structurel
BTP					
Bâtiment	GTM	–	Colas, Bouygues construction	Dumez	Position dominante
DIFFUSION DE PROGRAMMES TÉLÉVISUELS					
Télévisions chaînes	Canal plus	–	TF1	M6	Oligopole en dehors du pôle public
Diffusions par voies hertziennes	–	TDF	–	–	Monopole
Diffusions par voie satellitaire	Canal Sat	–	TPS	–	Oligopole

En ce qui concerne les notations quant aux structures de marché, on peut noter que nous avons retenu les définitions suivantes :

Monopole : Disposition de l'intégralité du marché

Oligopole légal : En ce sens que la législation limite la possibilité de rentrer sur le marché sans un accord avec les autorités publiques

Oligopole structurel : En ce sens que même si le marché est ouvert sur le plan légal, il n'y pas de concurrence réellement constatée

Position dominante : Une définition qui rejoint l'oligopole structurel à ceci près qu'il existe des acteurs concurrents sur certains segments du marché.

Si l'on se fie seulement aux métiers d'origine exercés par les nouveaux entrants, il n'y a rien qui distingue, fondamentalement le secteur des télécoms des autres métiers de réseaux : eaux, distribution d'énergies et construction d'infrastructures routières ; des métiers alors pratiqués par la CGE et le Groupe Bouygues. Il existait donc des similitudes de structures très fortes entre les sociétés candidates à une licence GSM. Leur seule différence réelle vient surtout de la taille : la CGE et Suez étaient à l'époque incomparablement plus puissants financièrement que le groupe Bouygues.

Jusque là, le modèle français est voisin de ceux que nous avons pu dégager au niveau européen.

Les nouveaux entrants français présentaient un visage très proche de leurs homologues européens, mais offraient dans le même temps une spécificité qui mérite d'être notée : une forte présence dans l'audiovisuel. Alors que, dans le reste de l'Europe, il suffisait d'être le gestionnaire d'infrastructures lourdes²⁰, en France, il existait une condition objective cumulative : la détention d'une part significative d'une chaîne de télévision et une participation matérielle aux réseaux de distribution télévisuels. Si les synergies économiques de ce modèle restent à démontrer, sa force sociale est plus perceptible. Il semble bien qu'en France la libéralisation du marché ne signifie pas une ouverture tout azimut. Il va de soi qu'il fallait des groupes riches pour pouvoir s'aventurer sur le terrain de la constitution de réseaux GSM, mais la France n'en manquait pas. Pourtant seuls la CGE et Bouygues, apparemment, étaient capables d'y voir leur intérêt et de relever le gant.

Pourtant, de grands groupes étrangers s'étaient intéressés de près au marché français mais tous jugeront plus opportun de prendre des participations minoritaires au sein des filiales télécoms des groupes Bouygues et Vivendi, plutôt que de développer un réseau en propre.

Était-ce la seule façon de pénétrer le marché français ou était-ce la seule rentable ?

Les éléments manquent pour apporter une réponse définitive. Il n'en demeure pas moins qu'aucun étranger n'a pris le contrôle d'opérateurs français et ce malgré les tentatives répétées de Vodafone entre autres. Aujourd'hui, à la suite des rachats successifs de minoritaires, il ne reste plus que BNP-Paribas et JC Decaux au sein de Bouygues Telecom pour de petites fractions, en revanche Vivendi est toujours confronté à la pression de Vodafone qui détient près de 44% du groupe SFR.

Compte tenu de l'évolution du panorama européen, la situation structurelle de Bouygues Telecom semble, aujourd'hui, de plus en plus anachronique.

²⁰ A l'exception toutefois de Mannesmann.

En définitive, et du début à la fin de la période concernée, aucun groupe étranger n'a pu d'une façon ou d'une autre avoir une influence déterminante sur la conduite des groupes français de télécommunications et par extension, aucun groupe étranger n'a eu d'influence déterminante sur l'organisation des structures concurrentielles en France.

2.1.3 Evolution de la configuration entre 1997 et 2005

En ce qui concerne les opérateurs historiques ouest-européens, la configuration des entreprises a été d'une étonnante stabilité hormis la fusion entre les opérateurs finlandais et Suédois,²¹ et il n'y a eu qu'une offre publique d'achat hostile qui a d'ailleurs échoué (de Deutsche Telekom sur Telecom Italia.) Tous les autres opérateurs sont restés indépendants, quoique certains aient traversé de graves crises financières (France Télécom, KPN,²² British Telecom et Deutsche Telekom). En ce qui concerne le domaine des lignes fixes, qui est l'apanage de ces compagnies, il n'y a donc eu aucune évolution notable de part de marché en Europe de l'Ouest.²³

Il faut aller en Europe de l'Est pour trouver des opérateurs historiques qui aient été absorbés, notamment en Pologne où TPSA est désormais une filiale de France Télécom. Ces marchés « périphériques » ont été investis notamment par Deutsche Telekom et France Télécom et les réseaux fixes hongrois, slovaques, tchèques polonais et roumains sont désormais passés sous la coupe de compagnies d'Europe Occidentale.

Dans le domaine des sociétés exploitant des licences GSM, la plupart des entreprises présentes en 1997 ont cédé leurs parts à des opérateurs télécoms purs : AUNA, en Espagne a été vendu à France Télécom, WIND a quitté le giron de ENEL en Italie, même en Allemagne EON et RWE ont cédé leurs parts à leurs partenaires anglais (Vodafone) et hollandais (E-Plus, filiale du groupe KPN). D'autres restructurations sont intervenues pour modeler durablement le paysage des télécoms en Europe et faire des opérateurs restants des entreprises de taille véritablement européenne. La fusion Manesman/Vodafone en 2000 et l'achat d'Orange par France Télécom sont de ce point de vue des étapes particulièrement importants.

La vente des parts GSM et UMTS par la plupart des opérateurs de réseau traditionnel est un mécanisme trop général pour qu'on puisse l'expliquer par des considérations de management qui auraient dû être propres à chacune. De la même façon la plupart bénéficiaient de marges de manœuvre suffisantes pour qu'elles n'aient jamais été forcées de vendre. Peut-être doit-on plutôt comprendre qu'après avoir instrumenté leur position sociale pour obtenir une licence, elles ont ensuite revendu ce privilège à de pures entreprises de télécoms en en tirant de substantiels avantages.

Les licences GSM et UMTS en Europe sont donc détenues de plus en plus par des sociétés spécialisées exclusivement dans les télécoms et non par des conglomérats. Globalement et en grossissant le trait, on peut dire que la restructuration des télécoms en Europe s'est faite autour des acteurs historiques qui ont acquis peu à peu des licences GSM et UMTS en dehors de leur périmètre national. Ainsi, et si l'on considère uniquement les opérateurs GSM/UMTS, les entreprises historiques ont considérablement accru leur part de marché globale en Europe. Une extension qui contrebalance largement leur perte d'influence sur leur marché national. Le marché s'oriente résolument vers la constitution d'entreprises spécialisées cherchant à avoir une emprise maximum sur l'ensemble du marché Européen, de façon transversale et non plus verticale comme cela était le cas auparavant.

²¹ Telia et Sonera devenu Telia-Sonera.

²² KPN opérateur néerlandais.

²³ Sur le marché de l'abonnement aux terminaisons fixes (liaison physique avec le réseau).

3 2005 OU LES ANCIENNES ENTREPRISES MONOPOLISTIQUES ACHEVENT LA CREATION D'UN OLLIGOPOLE A L'ECHELLE CONTINENTALE

3.1 L'Europe

Le processus est déjà suffisamment engagé pour que l'on puisse essayer de désigner les principaux bénéficiaires de la restructuration des marchés des télécoms en Europe. Etant donné que le marché du fixe est resté en Europe de l'Ouest relativement stable, c'est dans le secteur du mobile que les modifications sont les plus visibles. On peut, donc, à partir des licences détenues par chacun des opérateurs dans l'ensemble des pays d'Europe, se faire une idée de ceux qui ont su le mieux tirer leur épingle de cette restructuration. Le graphe, ci-dessous, présente l'ensemble des opérateurs européens détenant des licences GSM et les pays où ils sont implantés en novembre 2005. La taille des nœuds indique pour les entreprises (en rouge) le nombre de licences détenues et pour les pays (en bleu) le nombre de licences distribuées.²⁴

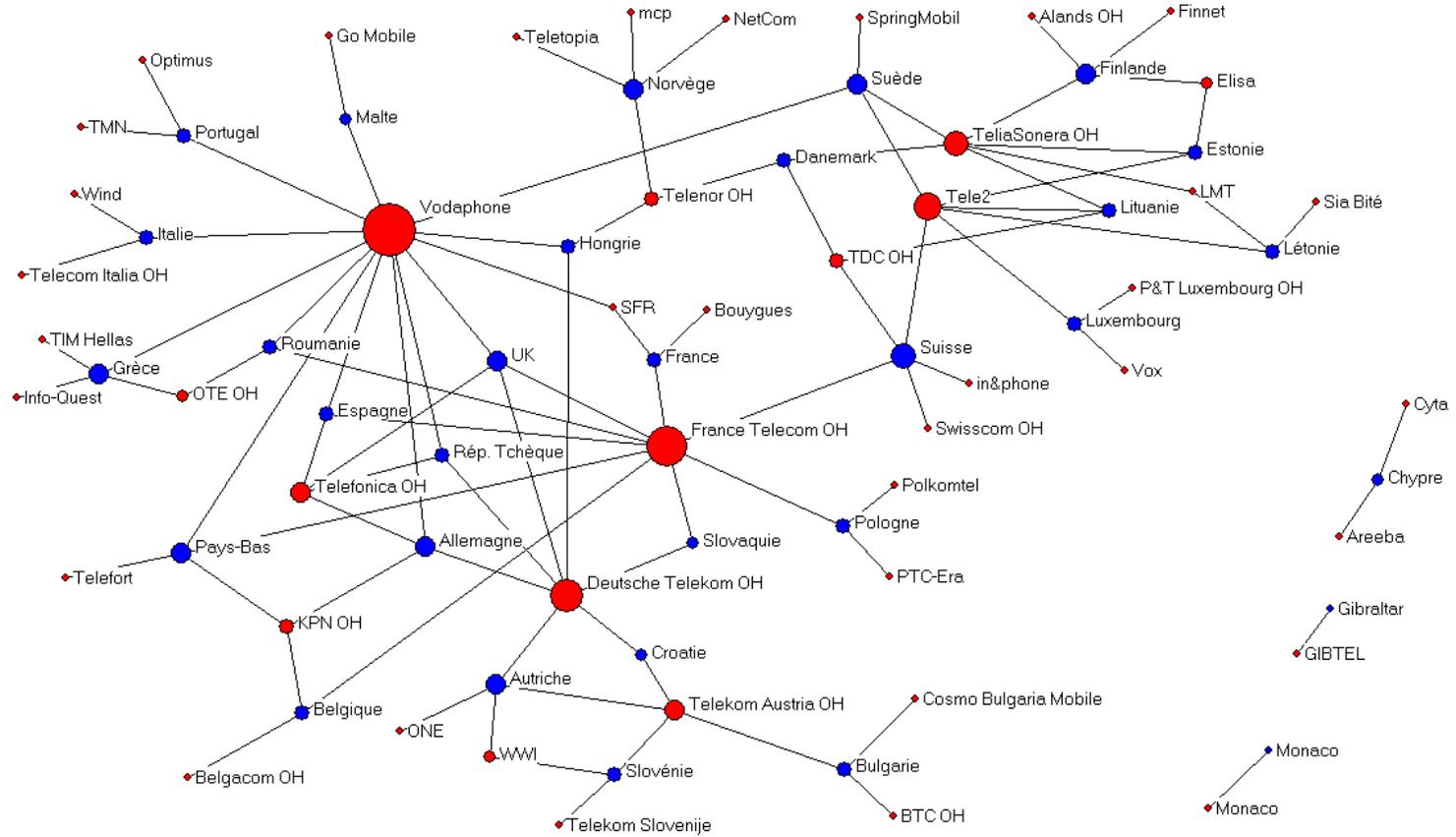
Comme le graphe le souligne sans peine, les entreprises qui dominent le marché sont Vodafone, Deutsche et France Télécom. Une mention spéciale doit être faite aux entreprises scandinaves qui dominent l'Europe du Nord et à Telefonica qui avec le rachat d'O² est devenu un acteur important en Europe. La seule surprise de ce trio est incontestablement Vodafone qui est parvenu à supplanter British Telecom dans le rôle de représentant naturel des intérêts de la City. Vodafone est un groupe spécialisé dans le mobile et il a donc bénéficié à plein de la croissance de ce marché jusqu'au point d'apparaître capable de supplanter définitivement ses concurrents continentaux.²⁵ Toutefois, les années à venir pourraient être moins souriantes pour Vodafone dans la mesure où la politique d'opérateur intégré (Fixe+Mobile) poursuivie à grand frais par Deutsche Telekom et France Télécom semble la plus à même de résister aux prochaines évolutions du marché (convergence ligne fixe – réseau mobile, ce qu'on appelle la 4G).

Il est tout de même difficile de s'étonner que des groupes allemands, français et anglais aient réussi à s'imposer dans ce processus de restructuration du marché européen et détiennent des positions de choix dans la plupart des pays. Il ne faut pas non plus s'étonner de ce que leurs déboires financiers n'aient que modérément ralenti leur marche en avant.

²⁴ La mention OH indique les opérateurs historiques.

²⁵ On remarquera que Vodafone est présent dans la plupart des pays d'Europe à commencer par les principaux que sont l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni.

Graphes de la distribution des licences GSM en Europe par opérateur et par pays (novembre 2005)



Pour le système bancaire, les bénéfices de l'entreprise importent finalement assez peu. Le critère de prêt est bien la solvabilité et sur ce point Deutsche Telekom comme France Télécom sont absolument capables de payer les intérêts de leur dette gargantuesque, même dans un contexte de baisse des marges. Privés du ressort de l'appel à de puissants fonds de pensions les groupes français et allemands n'ont eu d'autres ressources que de s'endetter. Mais comme le soulignait J. A. Schumpeter : «... la réalité incite [...] à grouper en une seule et même conception [...] ces sommes d'argent fournies [prêts bancaires ou actions], toutes, du point de vue de l'entreprise, sont du capital ».²⁶ L'endettement ne peut constituer un handicap en soi dans la mesure où, en définitive et objectivement, le paiement de l'intérêt et du dividende se résume au respect de ses obligations envers ces ayant droits. Il devient un handicap pour les actionnaires dans la mesure où une partie de l'excédent brut d'exploitation est, *de facto*, dévolue au service de la dette. La dépréciation des titres d'une société endettée n'est que l'expression de la concurrence entre deux types de fournisseurs de capitaux quant au niveau de rendement de leur investissement. Pour l'entreprise, la seule question pertinente est : qui peut lui fournir le capital dont elle a besoin pour son développement et à quel prix va-t-elle le payer ? Concernant Deutsche Telekom et France Télécom, il semble bien que le financement bancaire, la dette, ait été plus appropriée que le recours au marché action : soit que ce dernier soit incapable d'apporter les fonds nécessaires, soit que le système bancaire soit plus puissant. Mais sans doute vaut-il mieux voir dans cette opposition analytique l'expression de la structure même des marchés financiers continentaux : à savoir qu'il y est plus facile de lever de l'argent par le biais de la dette bancaire. Il s'agit là d'une différence et non d'une faiblesse.

En définitive, si l'on considère uniquement l'occupation du marché et la génération de marges brutes, les deux sources de financements se sont avérées neutres. Ce n'est que lorsque l'on se penche sur le partage de la rente générée que le paysage devient mouvant, particulièrement en France. Il ne faut donc pas attacher trop d'importance aux évolutions chaotiques des résultats nets, ils ne sont pas significatifs en eux-mêmes. Le financement d'infrastructures lourdes est une ressource vitale pour les institutions financières. Or si, comme nous l'avons dit le champ de la concurrence était restreint entre les entreprises de télécoms hors l'achat de part de marchés, l'acquisition de nouvelles parts de marché présentaient de belles opportunités pour les banques qui accompagnaient les entreprises de Telecom dans leurs opérations de croissance externes. Etant donné les montants en jeu, on peut d'ailleurs s'aventurer à penser que le financement de parts de marché Telecom doit être un élément stratégique du marché de la dette.

La concentration du marché des télécoms européens annonce peut être la porte à la concentration du marché bancaire qui en est à ces premiers pas.

3.2 La France

Pourquoi Bouygues Telecom et SFR n'ont-ils pas rejoint le giron de groupes plus puissants ?

Voilà une question dont la réponse pourrait éclairer la perspective générale. En France, l'ouverture des marchés télécoms a d'abord été comprise comme l'ouverture des marchés étrangers de télécoms, une erreur d'interprétation qui à la vie dure.

La question est relativement facile à trancher en ce qui concerne Bouygues.

Tout d'abord, la société bénéficie d'un actionariat fiable et solide qui exerce un contrôle presque majoritaire sur le capital de la société (famille Bouygues, Salariés, Holding Artémis). Aucune prise de contrôle hostile ne pouvait être envisagée. D'autre part le redressement du BTP a été concomitant avec la croissance du mobile.

De cette façon Martin Bouygues n'a jamais été contraint de sacrifier l'un au profit de l'autre. Le ralentissement de la croissance dans le mobile conjugué à l'absence de prise de position solide dans l'Internet devrait pousser, un jour ou l'autre, la société à se défaire de ses actifs dans les télécoms. Il semble également logique que Martin

²⁶ SCHUMPETER J.-A., *Théorie de l'Evolution Economique*, 1911.

Bouygues veuille d'abord racheter les derniers minoritaires de Bouygues Telecom pour mieux profiter des plus values de sortie du capital en vendant l'ensemble à 100 %. Toutefois, jusqu'à ce que la convergence mobile soit définitive, il n'y pas d'obstacle économique à ce que Bouygues conserve sa position qui pour être étonnante n'en est pas moins solide.

Le cas de Vivendi appelle, lui en revanche, davantage de commentaires dans la mesure où la création d'un groupe de télécommunications et médias était le cœur de la stratégie de Jean-Marie Messier. Or, lorsque l'opinion s'est répandue que le groupe était trop endetté, personne en France n'a jamais osé proposer la sortie de SFR comme étant une solution honorable. Lorsque Jean-Marie Messier a introduit Véolia en bourse pour refinancer Vivendi, il y a eu un branle bas de combat de tout ce que la France compte d'institutions financières pour s'assurer de la francité de Véolia et indirectement faciliter le refinancement de Vivendi dont le patron faisait pourtant déjà l'objet de fortes attaques.

Jean-René Fourtou fera le nécessaire pour que SFR soit majoritairement détenue par Vivendi en usant de son droit de préemption sur les parts de BT qui étaient alors à vendre. La situation financière de Vivendi étant, à ce moment, incertaine, il n'a pu reprendre en même temps les parts de SBC communication mais on peut parier que le cœur y était. Désormais Vivendi est presque entièrement désendetté et ses actifs stratégiques en terme de Cash Flow sont des actifs de télécoms (Elektrim, Maroc Telecom et, bien sûr, SFR). Même au cœur de la tourmente, Jean-René Fourtou a sorti le porte-monnaie pour acheter des parts de Maroc Telecom qui était pourtant bien moins stratégique que SFR. De la même façon la société livre actuellement un combat juridique sans concessions pour conserver le contrôle d'Elektrim contre les attaques de Deutsche Telekom.

Dans la mesure où les actifs Américains n'ont pas vocation à rester dans le giron du groupe, il semble bien que Vivendi disposera le moment venu de sommes suffisantes pour racheter ses parts à Vodafone ou faire quelques acquisitions en Europe bien que les places commencent à manquer. En tout état de cause, le groupe deviendra alors un groupe de télécoms à part entière.²⁷ On peut penser qu'en France, le secteur des Technologies de l'information et de la communication a été identifié comme étant absolument stratégique tant par l'Etat que par la haute administration du secteur privé.

Pour quelles raisons ?

Tout d'abord, il existe, en France, un très fort réseau d'entreprises sous-traitantes dans le domaine des télécommunications et les structures du capitalisme français sont telles qu'aujourd'hui, des câbles Nexans aux satellites, en passant par les modems, il est difficile de trouver un domaine où notre industrie n'est pas présente ou leader. Alcatel N°1 de l'ADSL en est le porte-drapeau.

Ensuite et surtout, la gestion d'infrastructures lourdes de réseau financées sur de nombreuses années est une spécialité française. Il suffit de constater le poids d'EDF, de Véolia et de Suez dans le monde pour s'en convaincre. Cette force est également un atout pour les banques françaises qui peuvent ainsi participer à de nombreuses opérations internationales en compagnie de partenaires sûrs dans des domaines qu'elles maîtrisent depuis longtemps et où la nécessité de financements à long terme est évidente. La gestion d'infrastructure télécoms relève au fond, si on en croit la typologie de 1997, de la même problématique quoique les enjeux en terme de sous-traitance soient différents.

Il existe donc en France une telle somme de facteurs conjugués qu'il est bien difficile d'imaginer comment un opérateur français aurait pu passer à l'étranger sans que cela ne déclenche quelques vagues. Le capitalisme français des télécoms est tellement structuré que toute modification dans son organisation interne touche tous les acteurs d'une façon ou d'une autre. C'est pourquoi on peut penser qu'ils sont des alliés objectifs en toutes circonstances lorsque l'indépendance de l'un d'entre eux est en danger. Pour cette raison il semble impossible, dans un avenir proche, de pronostiquer la disparition de l'un des acteurs du marché français alors même qu'ici et là, en Europe, les « indépendants » succombent les uns après les autres.

²⁷ Sa direction a fait part de son intention de participer à la privatisation de l'entreprise nationale de télécommunication Tunisienne (pour une part avoisinant les 35%)

4 CONCLUSION

Le marché français dès sa genèse, en 1997, présentait le visage ultra structuré et donc difficilement pénétrable que nous voyons se dessiner à toute allure à l'échelle du continent. A ce titre, on peut paradoxalement penser qu'en matière de marché télécoms, le marché français est le modèle vers lequel le marché européen s'oriente. Deux ou trois acteurs structurels incontournables fixeront les paradigmes du marché, ses standards et ses évolutions. On peut trouver ironique qu'un arsenal juridique, supposé ouvrir les frontières nationales, a eu pour conséquence pratique de cadenasser le marché européen en son entier, permettant à ceux qui étaient déjà les plus forts d'assurer leur domination avec plus d'autorité encore.

On peut ainsi éclairer la construction européenne d'un jour assez rare, dans le domaine que nous étudions, elle aura été le prétexte au renforcement de l'emprise des pays²⁸ centraux de l'union (Royaume-Uni, France, Allemagne) sur leurs associés européens. Il n'y a d'ailleurs guère que les querelles entre les grands qui auraient pu fragiliser leur main mise sur l'Europe des télécoms. Elles ont eu lieu, en ne faisant rien d'autre que de ralentir un processus de concentration oligopolistique dont on peut penser qu'il leur échappe aussi bien qu'aux autres.

Aujourd'hui, il nous semble que l'on entre dans une troisième phase de la structuration du marché européen : France Télécom et Deutsche Telekom parachèvent leur réseau continental tandis que Vodafone enregistre discrètement les premiers déboires de sa stratégie « tout mobile ».

En toute logique, les opérations d'acquisition se succéderont jusqu'à ce que les structures de marché soient cristallisées et que toute modification soit rendue quasi impossible. Il faudra probablement encore du temps pour en arriver là mais le processus est bien en route et il ne donne aucun signe de ralentissement.

Il semble bien qu'un processus de baisse des marges soit aussi en cours sur les marchés les plus compétitifs d'Europe, tels la Hollande et la Grande Bretagne, est-ce un élément qui pourrait ralentir le processus ?

A notre sens, c'est tout le contraire qui va se produire dans le cas de France Télécom et de Deutsch Telecom, en effet, ces deux entreprises ont une telle emprise sur leur marché respectif qu'elles seront capables d'y obtenir une baisse des marges moins rapides que sur les marchés les plus concurrentiels. Ce différentiel dans l'évolution devrait leur permettre de faire résister leur valorisation. Dans un tel cas de figure, l'évolution des valorisations respectives se fera donc à leur avantage. Il leur sera alors possible de croître par échange de titres sans avoir à accroître une dette qui deviendrait dangereuse.²⁹

Ce qui manque encore au parachèvement du marché européen des télécoms, c'est la résistance d'opérateurs d'Europe occidentale de second rang (l'espagnol Telefonica, le hollandais KPN, l'italien Telecom Italia et Vivendi). Il suffira que l'un des grands se décide à jeter son dévolu sur l'un d'eux pour que les autres soient obligés de suivre pour ne pas se retrouver marginalisés. A ce titre, Vivendi³⁰ et KPN semblent des proies toutes indiquées. Il faut d'ores et déjà souligner que certains opérateurs bénéficient déjà de très fortes positions hors d'Europe (Deutsche Telekom avec T-Mobile aux Etats-Unis, Vodafone avec un catalogue de licence GSM sans équivalent à travers le monde, mais aussi Telefonica en Amérique latine).

Il semble que Telefonica, solidement appuyée sur ses positions Latino américaines soit en mesure de jouer un rôle et de troubler la configuration que nous avons décrite. Elle a en effet acquis des positions en Tchécoslovaquie et O2 qui est riche de licences au Royaume-Uni et en Allemagne. A notre sens, Telefonica a elle-même mis le doigt dans un engrenage qui risque de s'avérer coûteux. En effet, elle a dépensé ses cartouches – sa dette est désormais voisine de 40 milliards d'euros – pour investir des marchés où il est de plus en plus évident que les marges se dégradent à vive allure. Par ailleurs, sur ces nouveaux marchés pour elle, Telefonica ne présentera pas une politique d'opérateur intégré sur l'ensemble des activités télécoms, un autre handicap qui sera difficile de surmonter. Telefonica avait tiré le plus grand profit d'une politique qui lui avait permis de ne

²⁸ Nous utilisons à dessein pays car le sens commun d'Etat est trop restrictifs pour ce à quoi nous faisons allusion.

²⁹ Sur ce point le lecteur pourra constater que les positions de France Télécom et Deutsche Telekom se prêtent bien à une paix armée.

³⁰ On peut faire confiance au milieu Français des affaires pour opposer une résistance farouche à l'encontre de toute tentative de prise de contrôle hostile

pas rentrer en conflit avec les Majors du secteur et il n'est pas sûr que sa réorientation stratégique lui sera très profitable.

Il semble de plus en plus évident que la transfiguration du marché des télécoms a surtout été dictée par le souci d'exclure toute concurrence significative au profit d'un partage du marché orchestré autour de quelques « gentlemen ». Ce partage s'est fait sur une base européenne. Une concurrence délimitée est venue habiller le processus. Contribuant à le rendre présentable.

Doit-on aujourd'hui présumer que l'ouverture des marchés de l'électricité déclenchera une vague similaire d'acquisition et de concentration. A notre sens non ; car dans ce domaine les positions ont déjà été distribuées entre les Allemands et les Français. En dehors d'un éventuel ajustement sur le marché allemand et d'acquisition de quelques parts de marché au Royaume-Uni, On ne voit pas bien ce qui pourrait arriver. L'Europe de l'Est fait, elle, l'objet d'un investissement de plus en plus rapide par les compagnies Françaises et Allemandes mais à ce sujet il n'y a rien qui soit surprenant, ni imprévisible.³¹

³¹ Notons que dans ce domaines la prise de contrôle se fait par petite touche (centrale de co-génération ,gestion de réseaux locaux, etc.), elle est donc à la fois plus lente et plus parcellaire.