

Résumé

La numérisation de l'information et l'arrivée d'Internet représentent des innovations majeures qui ont transformé l'industrie des télécommunications, les façons de faire dans l'économie et la vie des citoyens. De plus, l'ouverture de la concurrence dans les télécommunications est venue amplifier et complexifier les effets de l'innovation sur cette industrie. On a assisté à une véritable vague schumpétérienne d'innovation comme on en voit à quelques reprises seulement en un siècle.

La révolution Internet a donné naissance à tout un mouvement d'optimisme sans borne. Les acteurs financiers ont alimenté des prévisions économiques insoutenables, contribuant ainsi à gonfler une bulle spéculative dont l'un des effets s'est traduit par un surinvestissement dans les télécommunications. Ces excès ont soulevé plusieurs questions. Aurait-on pu au moins en partie éviter ce résultat grâce à une meilleure gestion des politiques macro-économiques ? La régulation du secteur financier, les règles de gouvernance des entreprises et les lois sur les faillites ont aussi été mises en cause. Le débat sur ces questions se poursuit. Dans cette étude, nous tentons surtout d'établir si une régulation de la téléphonie mieux adaptée aux nouvelles conditions à la fois technologiques et concurrentielles aurait pu limiter l'ampleur des excès de cette industrie.

La période d'expansion accélérée des télécommunications a été marquée par l'arrivée de nouvelles entreprises qui ont déployé des réseaux de transport utilisant d'emblée la technologie Internet. Cette poussée technologique, conjuguée avec l'excédent de capacité créée par le surinvestissement, a contribué à faire baisser de façon appréciable les prix de l'interurbain et des services Internet. La période a été marquée par de nombreuses transactions financières. Les anciennes compagnies se sont regroupées dans le but de mieux faire face à la concurrence, d'acheter de nouvelles entreprises pour accéder plus rapidement à la nouvelle technologie et d'offrir à leurs clients un guichet unique pour tous les services de communications. Les nouveaux venus ont aussi fait des acquisitions, notamment en se portant acquéreurs d'ex-titulaires de monopole, pour accroître le trafic sur leur réseau. Certaines sociétés ont adopté la stratégie de la convergence en tentant de marier contenu, transport et transactions en ligne.

Ces transactions ont conduit les entreprises à s'endetter et n'ont pas eu les effets espérés de synergie, alors que la baisse des prix a influencé les revenus. Ainsi, les difficultés du secteur des télécommunications ne sont pas uniquement reliées à l'optimisme excessif des intervenants mais aussi à de mauvais choix de modèles d'affaires. La fin du boom des télécommunica-

tions a amené plusieurs entreprises à déclarer faillite. D'autres ont lutté pour leur survie, notamment en démantelant par ventes d'actifs les conglomerats fondés sur la convergence ou le guichet unique. L'éclatement de la bulle s'est traduit par une évaporation de richesse financière énorme, des mises à pied importantes, l'abandon de plusieurs projets d'investissements.

Cette vague a eu par ailleurs des effets très positifs sur l'organisation de la société ainsi que sur la productivité des entreprises et la rémunération des employés, alors qu'Internet est rapidement devenu un moyen de communiquer et d'échanger des biens et services dans l'économie. Les utilisateurs des télécommunications ont profité d'une baisse appréciable des prix des communications et d'une multiplication des services offerts.

Aurait-on pu éviter ce gaspillage de ressources dans l'industrie de télécommunications ? À notre avis, précisément à cause de l'économie des réseaux, les organismes de régulation, grâce à l'émission de licences d'exploitation, auraient pu appliquer le principe bien connu dans ce milieu du partage de la capacité des réseaux, dans le but d'éviter tous ces doublons auxquels on a assisté. Mais, les milieux financiers se seraient opposés à une telle discipline en arguant que le libre marché est préférable pour faire l'allocation des ressources.

Pour mieux se préparer à l'avenir, des sociétés de téléphonie se recentrent actuellement sur leur mission traditionnelle et deviennent dans un monde compétitif des transporteurs très efficaces. D'autres viseront à occuper un créneau spécialisé sur le marché des services aux entreprises. Enfin, l'autre avenue serait celle du courtier offrant, en partenariat avec d'autres sociétés, un assemblage de solutions à ses clients.

Au Canada, l'ouverture de la concurrence et l'économie des réseaux n'ont pas produit des résultats optimaux, c'est-à-dire où, idéalement, l'intérêt des clients et celui des actionnaires des sociétés de téléphonie convergent. Il reste à voir si la concurrence sur un marché de l'interurbain de la taille de celui du Canada rend possible la présence d'un certain nombre de concurrents rentables à moyen terme. Sur la boucle locale, l'ouverture de la concurrence s'est révélée fort complexe et n'a pas produit les résultats escomptés. À notre avis, la vraie concurrence sur ce marché sera à caractère technologique. Le sans-fil et la câblodistribution peuvent, avec les progrès technologiques, livrer une véritable concurrence aux réseaux filaires des ex-titulaires de monopole.

Enfin, en faisant disparaître la notion d'interurbain, les nouveaux modèles d'affaires fondés sur la téléphonie IP vont poser un défi à la fois aux ex-titulaires de monopole et aux régulateurs si l'on veut réussir à établir des règles permettant d'encadrer ces avancées technologiques.