

# La libéralisation du secteur des télécommunications

Le marché des télécoms au Liban évolue lentement mais sûrement; certaines mesures telles que la libéralisation de la concurrence peuvent être mises en place, et permettre une évolution plus rapide de ce secteur, ce qui favoriserait une meilleure qualité de services aux consommateurs, ainsi qu'un plus grand choix, et de meilleurs tarifs. Dans ce contexte, le Dr. Kamal Shehadi, Ph.D., président de l'Autorité de Régulation des Télécommunications, nous a accordé une interview, afin de mieux comprendre où en est ce marché aujourd'hui.

par Nissrine Baaklini



Dr. Kamal Shéhadi

**Dans plusieurs pays, l'accroissement de la dette publique et l'importance du déficit budgétaire ont certaines conséquences négatives qui peuvent être résolues par la privatisation de certains secteurs, dont celui des télécoms. Que pensez-vous de cette théorie?**

Il faut faire la différence entre deux choses: l'une est la privatisation des télécommunications, l'autre est la libé-

ralisation ou l'ouverture de la concurrence des télécoms. L'impact économique de l'ouverture à la concurrence est très important, il se reflète à travers différents critères:

- un taux de croissance plus élevé pour l'économie nationale
- une croissance de la productivité des entreprises nationales
- un accroissement des recettes publiques dues à l'accroissement du produit national brut
- une meilleure compétitivité des entreprises libanaises
- une croissance de l'emploi dans les télécoms, mais aussi dans les industries, activités économiques qui dépendent des télécoms.

En ce qui concerne l'impact de la privatisation, celle-ci doit faire partie de préférence d'une libéralisation du secteur, ce qui revient à dire que si la privatisation ne s'accompagne pas de libéralisation, l'impact économique sera très limité. Par contre, si elle fait partie d'une politique d'ouverture à la concurrence, les bénéfices économiques et financiers seront importants.

## **Est-il possible d'avoir une concurrence sans privatisation?**

Une concurrence sans privatisation dans le cas libanais, d'une manière générale, n'est pas concevable, mais il peut y avoir ouverture à la concurrence avant la privatisation, par étapes. Quand on parle d'ouverture à la concurrence, il faut absolument que les réseaux de télécommunications puis-

sent se faire de la concurrence; donc le management et l'actionariat des sociétés doivent être différents. Il y a un principe qui est reconnu partout dans le monde: les actions croisées, c'est-à-dire, lorsqu'une même personne ou une même société détient une partie importante des actions dans des entreprises concurrentes, cela nuit à la concurrence. Si l'État va continuer à contrôler les deux sociétés mobiles et les réseaux fixes ou un troisième réseau mobile, il sera difficile d'avoir de la concurrence, puisque c'est l'État qui va faire opérer les trois; pour avoir de la concurrence il faut que l'actionariat ne soit pas concentré. Aucune partie, que ce soit l'État ou n'importe quelle personne morale ou physique ne devrait détenir plus qu'un certain pourcentage des actions.

## **Pensez-vous qu'il serait important d'avoir un troisième opérateur?**

Il faut absolument avoir un troisième opérateur GSM, mais il faut aussi ouvrir à la concurrence tout ce qui dépend de la téléphonie mobile, que ce soit pour la voix ou le haut débit («mobile broadband»). Pour cela il faut, à l'instar d'autres pays, permettre à toutes les technologies - GSM, WiMAX et autres-, de se faire la concurrence. Nous pouvons donc imaginer que d'ici deux ou trois ans, nous aurons au moins trois opérateurs GSM au Liban, un ou deux opérateurs qui font ce qu'on appelle le «radio-trunking», comme en Jordanie,

en Arabie saoudite, au Maroc, et aussi des sociétés qui offrent la téléphonie mobile, et le haut-débit à travers la technologie du WiMAX. Il y aura donc plusieurs sociétés basées sur le Ymax, qui se feront la concurrence au GSM et aux autres technologies possibles pouvant se trouver sur le marché libanais en même temps. Ainsi, il y aura concurrence, ce qui permettra aux consommateurs d'avoir des prix compétitifs, plus bas que ceux que nous avons aujourd'hui, mais surtout un choix entre services, fournisseurs, une meilleure qualité de services, dont le service clientèle, et un choix de technologies. Il faut concevoir la concurrence dans les télécoms, comme une concurrence qui doit être constamment encouragée en permettant l'entrée de nouvelles technologies sur le marché, mais aussi, à travers la bonne gestion des fréquences, dont TRA est responsable. De plus, ceci doit se faire à travers une politique sectorielle du gouvernement libanais, une politique industrielle pour les télécommunications qui soit très claire en permettant la concurrence, ce qui aboutira d'ici quelques années, à avoir le plus grand degré de compétitivité possible entre réseaux et entre fournisseurs de services.

### **Pensez-vous que cela sera bientôt possible au Liban?**

C'est possible d'avoir tout cela dans un très bref délai, un an ou deux, car nous avons déjà deux réseaux GSM, le noyau d'un troisième réseau GSM,



et plusieurs sociétés au Liban qui ont les fréquences nécessaires pour faire le Ymax. Le consommateur libanais pourra bénéficier d'une concurrence dans une période record par rapport aux autres pays, puisque nous avons déjà une base très saine, une pluralité d'opérateurs et de services dans le secteur privé. Ce dernier est un point fort des télécommunications libanaises. Il faut évoluer dans cette direction et permettre aux sociétés de faire encore un peu plus, de leur donner des licences à long terme, pour qu'elles

puissent faire des investissements à long terme, réduire les coûts aux consommateurs et faire la concurrence aux autres réseaux.

Quand nous parlons d'impact économique de l'ouverture à la concurrence, outre celui du «broadband» qui est très important, il faut aussi parler de celui des télécommunications mobiles. Ce sont deux marchés des télécoms qui s'imbriquent, et qui doivent être encadrés d'une politique très claire du gouvernement libanais. ■