

L'invité

# Communications électroniques: les trois propositions qui fâchent les acteurs

**Winston Maxwell  
et Gerald Oberst\***

Après l'annonce mardi dernier par la Commission européenne de son nouveau paquet de mesures en matière de communications électroniques (CE), de nombreux opérateurs et régulateurs ont critiqué la Commission. Pourquoi?

Les mesures proposées par la Commission font suite à un examen (dénommé la «Review») des directives sur les CE adoptées en 2002. La «Review» a donné lieu à une vaste consultation publique, par laquelle les acteurs ont pu s'exprimer sur la nécessité de réformer les directives compte tenu de l'évolution du marché et de la technologie. La Commission a dévoilé le 13 novembre 2007 ses propositions concrètes, dont un grand nombre sont applaudies par l'ensemble des acteurs. Il existe cependant trois propositions qui fâchent: la création d'une autorité européenne de régulation, la possibilité pour les régulateurs d'imposer la séparation fonctionnelle, et enfin la modernisation des règles de gestion du spectre radio-électrique.

## Les régulateurs nationaux voient dans la création d'un «super-régulateur» européen l'affaiblissement de leurs propres pouvoirs de régulation

Le premier sujet fâche les régulateurs nationaux, qui voient dans la création d'un «super-régulateur» européen l'affaiblissement de leurs propres pouvoirs de régulation. Actuellement la coordination européenne entre les régulateurs s'effectue au niveau du Groupe des régulateurs européens (le GRE). Le GRE élabore des documents de réflexion sur les sujets divers tels que la voix sur IP, la régulation des réseaux en fibre optique, le choix des remèdes, et la terminaison d'appels sur les réseaux mobiles. Le GRE possède une expertise technique exceptionnelle, car ses groupes de travail sont animés par les meilleurs économistes et ingénieurs de chaque autorité nationale de régulation. Les travaux du GRE ne bénéficient pas d'un statut officiel par rapport à la Commission. Le GRE souffre également de ses règles de gouvernance, qui exigent l'unanimité des 27 membres. Néan-



\*Avocats associés, Hogan & Hartson, Paris et Bruxelles

moins, la plupart des régulateurs nationaux estiment que le GRE est un outil important et qu'il faudrait simplement modifier les règles de gouvernance du GRE, au lieu de créer une nouvelle autorité européenne.

La Commission préfère créer une nouvelle instance de régulation européenne, dénommée l'ECCMA, l'European Electronic Communications Market Authority, d'où la colère exprimée par certaines autorités nationales de régulation, dont l'OFCOM au Royaume-Uni, l'ARCEP en France et la BNetzA en Allemagne. Dans le projet de la Commission, l'European Electronic Communications Market Authority serait chargée de donner des avis à la Commission relatifs aux mesures proposées par chaque régulateur national, la Commission disposant d'un pouvoir de veto si les remèdes proposés par le régulateur national ne lui conviennent pas. L'ECCMA aurait également un rôle dans l'attribution d'autorisations pour des services paneuropéens, et dans la sécurité des réseaux.

Certains observateurs estiment paradoxal qu'au moment de la dérégulation de nombreux marchés de CE, la Commission propose une nouvelle bureaucratie. La création d'un régulateur européen a été proposée au début des années 1990, au moment des premières mesures de libéralisation et d'harmonisation, et cette idée n'a pas été retenue car elle allait à l'encontre du principe de subsidiarité en matière de régulation. Maintenant, la Commission remet l'idée d'un régulateur européen sur la table, mais en même temps propose de réduire considérablement le nombre de marchés soumis à régulation. Les observateurs sont perplexes: moins de régulation, mais plus de régulateurs? La Commission rétorque que cette autorité est nécessaire pour améliorer l'harmonisation des mesures prises au niveau national, qui sont actuellement trop hétérogènes. La Commission estime que l'Europe a besoin, plus que jamais, d'une instance européenne qui pourra faciliter l'introduction de nouveaux services paneuropéens et la création d'un marché unique.

Le deuxième sujet controversé est la séparation fonctionnelle. La Commission souhaite permettre aux régulateurs nationaux, dans certains cas limités, d'imposer un remède de séparation fonctionnelle de l'opérateur historique. La séparation fonctionnelle obligerait l'opérateur historique de créer en son sein des équipes et départements différents afin de garantir que l'opérateur n'opère pas de

discrimination lorsqu'il fournit à ses concurrents des prestations essentielles. Cette mesure ne serait possible que si d'autres mesures, moins intrusives, n'ont pas réussi à instaurer au sein de l'opérateur une véritable culture de non-discrimination.

Le troisième sujet chaud est la proposition de réforme du mode de gestion des fréquences hertziennes. Le monde audiovisuel est inquiet car la Commission veut imposer des règles uniformes de gestion des fréquences qui s'appuieraient davantage sur des considérations économiques que sur des considérations culturelles. En clair, la Commission ne veut pas que les fréquences libérées par l'arrêt de la télévision analogique (le «dividende numérique») soient automatiquement réservées pour la télévision haute définition, et souhaite qu'une partie de ce dividende soit utilisée pour les nouveaux services haut-débit.

La Commission demande une souplesse dans la gestion des fréquences, selon des principes de «neutralité technologique» et de «neutralité des services». Ces principes signifient que les gouvernements ne doivent pas préciser le type de service et le type de technologie devant être utilisés pour chaque bande de fréquences, afin de laisser les acteurs libres de choisir la meilleure utilisation du spectre, à condition de ne pas gêner les autres. Les principes proposés par la Commission ressemblent aux règles d'urbanisme dans le domaine immobilier: ces règles précisent la taille maximum des immeubles, mais ne précisent pas le type d'activité permise dans chaque bureau ni la couleur de la moquette. Les acteurs du monde audiovisuel contestent cette approche, car ils reçoivent souvent les fréquences gratuitement, et ne sont pas soumis aux mêmes contraintes économiques que d'autres utilisateurs du spectre, tels que les opérateurs mobiles. Les propositions de la Commission tendraient à banaliser le spectre, en le traitant comme une matière première pour tous les services de CE, y compris les services audiovisuels. Cette proposition sera vivement débattue, car le monde audiovisuel n'est pas prêt à accepter que le spectre soit mis en concurrence, sans tenir compte des spécificités culturelles du secteur audiovisuel.

Les propositions de la Commission seront maintenant discutées entre les ministres des pays membres responsables des CE, et au sein du Parlement européen. Cette discussion pourrait durer entre 12 et 18 mois avant l'adoption définitive des directives. Ensuite les pays membres devront transposer les directives dans leur législation nationale, ce qui prendra encore 18 à 24 mois. On est donc au début d'un long parcours.

## Périscope

### Pourquoi ne pas nommer Goldman Sachs président?

● La campagne électorale américaine est déjà insupportable. Vivement qu'elle se termine, selon l'éditorial du magazine *Barron's*. Pourquoi ne pas demander à Goldman Sachs de reprendre le pays, propose-t-il avec ironie? La banque d'investissement américaine navigue sans souci à travers le «subprime» et les CDO et elle est déjà en train de reprendre tous les postes à responsabilité du monde financier et politique. L'ancien directeur Hank Paulson est secrétaire américain au Trésor, Robert Rubin a pris les rênes de Citigroup, Duncan Niederauer préside la bourse transatlantique NYSE Euronext. D'autres anciens cadres de la banque sont à gouverner, comme l'actuel gouverneur de la Banque du Canada et celui de la Banque d'Italie. Goldman Sachs est la banque qui engage le plus de docteurs en économie et investit le plus en informatique. Et c'est surtout celle qui s'est posée le plus de questions sur les produits structurés les plus complexes.

### Les écoles de jour ne doivent pas être gratuites

● Les milieux rouges-verts bâlois gouvernement le canton et proposent l'établissement d'écoles de jour pour tous les enfants. Les Verts et les socialistes demandent qu'elles soient gratuites. Dans son éditorial, la *NZZ am Sonntag*

**NZZ** am Sonntag

critique cette dernière idée. La possibilité offerte aux parents qui travaillent répond certes à un besoin évident. Mais il serait faux que l'encadrement et le repas de midi soient gratuits. D'une part l'investissement financier des écoles est important. D'autre part, il appartient aux parents de choisir s'ils veulent que leur enfant passe le midi à l'école ou à la maison. Il n'est pas question d'ajouter une nouvelle limitation à la liberté des citoyens, conclut le journal.

### La baisse du dollar est moins inflationniste qu'on ne le dit

● Aux Etats-Unis, on craint que la politique monétaire accommodante de la Fed qui fait plonger le dollar chaque jour davantage ne provoque une hausse de l'inflation à travers les prix des produits importés. L'expérience montre toutefois, selon le *Wall Street Journal*, que les producteurs étrangers acceptent une diminution de leurs marges pour ne pas perdre les parts de marché. Une baisse de 10% du dollar se traduirait par une hausse de 5% des prix des produits importés entre le milieu des années 1970 et les années 1990. Aujourd'hui, l'effet s'est encore réduit. Un recul de 10% du billet vert n'induit qu'une hausse d'au maximum 2,5% des produits importés. Ce qui explique que pour Ben Bernanke le recul du billet vert n'a guère que des effets positifs.

### Les leçons de l'automne social en France

● «L'automne 2007 restera comme un des plus tendus de ces dernières années sur le plan social. Le prix des réformes est d'ores et déjà élevé, notamment pour l'activité économique», selon l'éditorial des *Echos*. «La deuxième leçon est que le soutien massif des Français à une réforme n'empêche nullement que les grèves durent. La coupure entre la base et les leaders nationaux, qui n'arrivent pas à imposer leur point de vue, révèle bien les dysfonctionnements de la démocratie sociale et la trop faible légitimité de ses acteurs.» «Le plus grand de tous ces paradoxes est que les conflits actuels cachent de réelles avancées sur d'autres réformes», comme la refonte de la carte judiciaire.

**Emmanuel Garessus**

## Analyse

# Le double visage de la chimie helvétique


**Willy Boder**

D'une restructuration à l'autre, où la chimie bâloise, centenaire, va-t-elle terminer sa course?

Sera-t-elle rachetée par un grand groupe européen, démantelée par cession d'un secteur d'activité après l'autre, ou encore réduite à la taille d'une grande PME sur le modèle d'Ascom, le groupe de télécommunications bernois en cure d'amaigrissement permanente depuis plus de dix ans?

Difficile à dire. Mais les derniers résultats trimestriels catastrophiques de Clariant, et décevants de Ciba Spécialités chimiques tranchent avec ceux d'autres entreprises européennes comme BASF, Rhodia, ou DSM devenue propriétaire du secteur des vitamines de Roche.

La situation est sérieuse. On assiste à un tournant. Ce qui a longtemps passé pour une crise passagère, liée à des problèmes conjoncturels ou à la gestion nonchalante d'un modèle com-

mercial intelligent, s'avère d'une autre nature. La crise est structurelle. On le devinait depuis plus d'un an en ce qui concerne Clariant qui tardait à se remettre d'un premier choc subi en 2003 et 2004. On le sait désormais de manière claire et précise pour Ciba.

La litanie explicative de la hausse du coût des matières premières et de la faiblesse du dollar, répétée ces derniers trimestres par les dirigeants de ces deux groupes, ne convainc plus personne. L'agence Moody's a décidé de placer Clariant en zone «négative». Les fondamentaux ont en effet vraiment changé. Comme Ciba, le groupe Clariant n'est plus capable de répercuter la hausse de ses prix de revient sur ses prix de vente. Autrement dit, la qualité et l'exclusivité du travail helvétique se sont volatilisées. Elles ne justifient plus une prime aux yeux des clients des deux groupes bâlois, dont le chiffre d'affaires cumulé dépassera 15 milliards de francs cette année.

Au troisième trimestre, les coûts des matières premières ont augmenté de 5%, mais Clariant a dû se contenter d'une majoration de 1% de ses prix de vente. Et cela ne va pas s'améliorer dans la perspective d'une hausse durable du prix du pétrole, composante essentielle de la structure de coûts

des deux groupes. 55% des dépenses de Clariant sont liées au niveau des prix des matières premières. Cette part atteint 40% pour Ciba.

Quelles sont les causes de ce déclin durable? La chimie bâloise a trop longtemps minimisé le savoir-faire asiatique et la capacité des grands conglomérats européens (BASF, DSM, Rhodia, Bayer) à se restructurer pour devenir performants dans la chimie haut de gamme. Résultat: ce qu'on

## Clariant et Ciba vivent le drame de spécialités chimiques qui ne le sont plus

croyait encore une spécialité suisse est désormais à portée des chimistes chinois ou néerlandais. 40% du chiffre d'affaires de Clariant est par exemple constitué de produits communs où la différence se fait sur le prix et non sur la qualité. Il est sans doute trop tard pour redresser la barre. Les groupes suisses avaient pourtant deux solutions: remplacer ces produits spéciaux devenus communs par de vrais produits innovants. Ou délocaliser massivement en Asie pour produire à des prix compétitifs. C'est ce qu'a fait le groupe DSM. Clariant et Ciba ont

entamé trop tard cette double mutation. Le budget de recherche et développement de Clariant est resté bas (2,5% du chiffre d'affaires) alors que celui de Ciba n'atteint pas 5%. Plus du quart des produits de Clariant ont plus de cinq ans.

L'été prochain, le rouge «Ferrari», produit par Ciba, sortira d'une usine chinoise. La chimie bâloise est montée très tard dans le train asiatique sans pour autant parvenir à maintenir son haut degré de spécialisation et d'innovation. Ciba réalise 28% de son chiffre d'affaires en Asie mais ne dispose que de 7% de ses investissements sur ce continent, ce qui contribue, pour les produits chimiques de base, à creuser le fossé concurrentiel sur les prix.

La différence se remarque aussi par rapport aux grands groupes européens, comme BASF, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 56 milliards d'euros en 2006, ou DSM. Ce dernier a augmenté son bénéfice brut (EBITDA) de 20% au troisième trimestre en se payant le luxe d'adapter ses prix à la hausse de 3%. Ciba a par contre subi une baisse de 3% de son bénéfice brut dans une situation de forte pression sur les prix.

Un rapprochement de Clariant et de Ciba résoudrait-il ces problèmes? «La fusion n'est pas une solution», rétorquent, aussi bien

Armin Meyer, dirigeant vétérinaire de Ciba, que Jan Secher, nouveau patron suédois de Clariant.

Ils ont certainement raison de contrer ce projet souhaité par une partie des analystes financiers, séduits par la masse critique, et par quelques syndicalistes qui pensent éviter le pire. De toute manière, c'est trop tard. Ciba, qui met beaucoup d'énergie dans une restructuration à 500 millions de francs, n'aurait pas la force de prendre en charge le coûteux espoir de convalescence de Clariant.

Pourtant, une partie de la chimie helvétique ne craint pas l'avenir. Celle qui a su anticiper l'évolution du marché, investir dans la recherche, et surtout privilégier une vraie spécialisation haut de gamme. C'est le cas de Lonza, qui a pris juste à temps le virage de la biotechnologie pharmaceutique, et de Sika. Cette société a su augmenter son savoir-faire dans les produits et techniques chimiques destinés au bâtiment tout en procédant à des rachats judicieux d'entreprises spécialisées dans les revêtements de toiture. «Dans cinq ans, les produits considérés aujourd'hui comme spécialisés seront devenus usuels», note un spécialiste de la branche. Les dirigeants de Clariant et Ciba, trop sûrs d'eux, l'ont compris trop tard.