

Analyse de Marché

*Analyse de l'influence significative de la société
Outremer Télécom sur le marché de gros de la
terminaison d'appel vocal sur son réseau mobile et
les obligations imposées à ce titre*

(13 avril 2006 – 15 mai 2006)

Avertissement sur la mise en consultation

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) met en consultation publique pour un mois le présent document relatif à l'analyse de l'influence significative de la société Outremer Télécom sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur son réseau mobile et les obligations imposées à ce titre. Le présent document est téléchargeable sur le site de l'Autorité.

Les commentaires doivent être transmis à l'Autorité, **de préférence par e-mail** à m16@arcep.fr¹. Il sera tenu le plus grand compte des commentaires publics transmis à l'Autorité.

L'Autorité, dans un souci de transparence, **publiera l'intégralité des commentaires qui lui auront été transmis**, à l'exclusion des parties couvertes par le secret des affaires. A cette fin, les contributeurs sont invités à reporter dans une annexe spécialement identifiée les éléments qu'ils considèrent devoir être couverts par le secret des affaires. Toujours dans un souci de transparence, les contributeurs sont invités à limiter autant que possible les passages couverts par le secret des affaires.

En parallèle de la consultation publique, ce document est transmis pour avis au Conseil de la concurrence qui dispose d'un délai de six semaines pour se prononcer en particulier sur la définition des marchés et la désignation des opérateurs puissants. L'Autorité, après avoir tenu le plus grand compte des commentaires du Conseil et des contributions à cette consultation, transmettra son projet de décision à la Commission européenne ainsi qu'aux autres Autorités de régulation nationales (ARN) conformément à l'article L. 37-3 du code des postes et des communications électroniques.

¹ A défaut, ils peuvent être transmis par courrier à l'adresse suivante :
Service Régulation des marchés fixes et mobiles
Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes
7, square Max Hymans – 75 730 Paris 15

**Projet de Décision n° 06-0454
de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes
en date du XX XXX 2006**

portant sur :

- **l'influence significative de la société Outremer Telecom sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur son réseau mobile et les obligations imposées à ce titre.**

AVERTISSEMENT

Le présent document constitue un projet de décision de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes.

La décision finale est susceptible d'être modifiée pour prendre en compte :

- **Les observations du Conseil de la concurrence ;**
- **Les résultats de la consultation publique organisée sur le présent projet de décision ;**
- **Les observations sur le présent projet de décision de la Commission européenne et des autorités nationales de réglementation européennes.**

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes,

Vu la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »),

Vu la directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès »),

Vu les lignes directrices 2002/C 165/03 de la Commission des Communautés européennes du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques,

Vu la recommandation C(2003)497 de la Commission des Communautés européennes du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive « cadre » (recommandation « marchés pertinents »),

Vu le code des postes et des communications électroniques (CPCE) et notamment ses articles L. 36-7, L. 37-1, et D. 301 à D. 315,

Vu l'arrêté d'autorisation de Outremer Télécom en date du 30 novembre 2000,

Vu la décision n°05-0960 de l'Autorité en date du 8 décembre 2005 relatives aux modalités d'application de l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts imposée à la société Orange France, à la Société Française du Radiotéléphone, à la société Bouygues Telecom, à la société Orange Caraïbe et à la Société Réunionnaise du Radiotéléphone en raison de leur influence significative sur les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur leur réseau respectif,

Vu la décision n° 05-111 de l'Autorité en date du 1^{er} février 2005 relative à la détermination des marchés pertinents concernant la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles d'outre-mer (décision « définition de marché »),

Vu la décision n°06-0453 portant sur la détermination des deux nouveaux marchés pertinents concernant la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles d'outre-mer,

Vu la demande d'avis au Conseil de la concurrence en date du 13 avril 2006,

Vu la consultation publique de l'Autorité relative à l'analyse complémentaire du marché de gros de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles d'outre-mer lancée le 13 avril 2006 et clôturée le 15 mai 2006,

Vu les réponses à la consultation publique susvisée,

Vu l'avis du Conseil de la concurrence en date du XX XXX 2006,

Vu la notification relative à l'analyse complémentaire des marchés de gros de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles d'outre-mer à la Commission européenne et aux autorités réglementaires nationales de la communauté européenne en date du XX XXX 2006,

Vu les observations de la Commission européenne en date du XX XXX 2006,

Après en avoir délibéré le XX XXX 2006,

Comme il sera démontré dans cette analyse, l'Autorité estime que Outremer Télécom est réputé exercer une influence significative sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau à destination de ses clients (Partie I). Cette situation engendre des obstacles au développement de la concurrence susceptibles d'avoir des conséquences négatives au regard des objectifs

poursuivis par l'Autorité conformément au cadre réglementaire, et il est donc nécessaire d'imposer à Outremer Telecom certaines obligations (Parties II, III et IV).

Période temporelle d'analyse

Conformément aux prescriptions de l'article D. 303 du code des postes et des communications électroniques, il appartient à l'Autorité de fixer la durée d'application de chacune des obligations qui ne peut dépasser la date de révision prévue à l'article D. 301 du code des postes et des communications électroniques.

L'Autorité fait porter son analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau mobile de Outremer Télécom sur une période de deux ans (jusqu'au 31 décembre 2007). Par conséquent, la même durée est appliquée à la présente décision.

L'Autorité s'est attachée à effectuer une analyse prospective des marchés sur cette période. Néanmoins, en tant que de besoin, notamment en cas d'évolution significative de la structure du marché ou de ses acteurs, elle pourra être amenée à en effectuer une nouvelle analyse avant la fin de la période envisagée.

Description de la société Outremer Télécom

Activités de la société de Outremer Télécom

La société Outremer Télécom a obtenu sa licence d'opérateur en 1998. Outremer Télécom déploie ses services dans la téléphonie mobile et dans la téléphonie fixe.

Son chiffre d'affaire en 2004 était de 68 millions d'euros.

Zones de couverture de Outremer Télécom

La situation dans les départements d'outre-mer est particulière car les autorisations des opérateurs ne couvrent pas toutes les mêmes zones géographiques. Par ailleurs, certains opérateurs utilisent des normes différentes des normes GSM et UMTS. Enfin, tous n'ont pas ouvert commercialement leur service.

En l'espèce, Outremer Télécom a une autorisation GSM DOM 3 qui couvre la zone géographique Antilles, Guyane et la Réunion. Outremer Télécom a ouvert commercialement en Guyane en novembre 2004 et en novembre 2005 en Martinique et en Guadeloupe. Seul le département de La Réunion n'a pas été ouvert commercialement.

I Puissance de marché de Outremer Télécom

L'analyse de l'influence significative sur un marché se fonde sur des principes généraux (I.1), l'étude du comportement des acheteurs et des consommateurs (I.2), l'analyse du comportement tarifaire des opérateurs mobiles (I.3) et l'évolution prévisible du marché (I.4). L'analyse de

l'Autorité prend en compte l'avis du Conseil de la concurrence (I.5) et les observations des autres autorités réglementaires nationales et de la Commission européenne (I.6). Il est conclu que Outremer Télécom est réputé exercer une influence significative sur le marché considéré (I.7).

I.1. Principes de la détermination d'une influence significative sur un marché

I.1.1 Principes généraux

Aux termes de l'article L.37-1 du code des postes et des communications électroniques, "*est réputé exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques tout opérateur qui, pris individuellement ou conjointement avec d'autres, se trouve dans une position équivalente à une position dominante lui permettant de se comporter de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs*".

En application des principes issus de la jurisprudence tels que rappelés dans les lignes directrices susvisées, la part de marché d'une entreprise constitue un critère essentiel, bien que non exclusif. En effet, la jurisprudence considère que la présence de parts de marchés élevées – supérieures à 50 % – permet, sauf circonstances exceptionnelles, d'établir l'existence d'une position dominante. Par ailleurs, l'évolution des parts de marchés respectives de l'entreprise et de ses concurrents, sur une période de temps appropriée, constitue un facteur complémentaire.

Les parts de marché peuvent être évaluées sur la base des volumes ou des chiffres d'affaires, l'indicateur le plus pertinent devant être défini en fonction des caractéristiques de chaque marché. L'analyse des parts de marché, bien que prospective, ne saurait toutefois suffire à établir l'existence d'une influence significative. Pour une analyse complète du développement de la concurrence sur les marchés pertinents, les lignes directrices recommandent en effet de « *procéder à une analyse approfondie et exhaustive des caractéristiques économiques du marché pertinent avant de conclure à l'existence d'une puissance sur le marché* ». Ainsi la Commission recommande de prendre en compte d'autres indices de nature plus qualitative tels que, notamment :

- la taille de l'entreprise,
- le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer,
- l'avancée ou la supériorité technologique,
- l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs,
- la diversification des produits ou des services,
- l'intégration verticale de l'entreprise,
- l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé,
- l'absence de concurrence potentielle,
- l'existence d'une concurrence par les prix,
- d'autres critères tels que l'accès privilégié aux marchés des capitaux ou la présence d'économies de gamme ou d'échelle.

L'Autorité s'est efforcée de mettre en œuvre, parmi ces critères, ceux apparaissant comme les plus appropriés dans le cadre du marché concerné par la présente analyse. Compte tenu de la structure par définition monopolistique du marché analysé ici, les critères les plus pertinents pour évaluer

la puissance sont la part de marché et l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs.

I.1.2 Application des principes généraux aux marchés de gros de la terminaison d'appel

Dans la décision n°06-0453 il a été indiqué que le marché pertinent considéré était le marché des prestations de terminaison d'appel vocal sur le réseau individuel de Outremer Télécom à destination de ses clients, quelle que soit l'origine de l'appel (fixe ou mobile, nationale ou internationale), et quelle que soit la technologie utilisée pour produire cette prestation (GSM ou UMTS). Les appels par le biais de *hérissons* utilisant une carte SIM de cet opérateur, à destination de cet opérateur, ont été inclus dans le marché, dans l'hypothèse où, de façon prospective, ils viendraient à apparaître. Il conviendrait alors d'identifier deux types de prestations : la prestation de terminaison d'appel directe et la prestation d'appel vocal indirecte utilisant des *hérissons*.

L'Autorité examine l'existence d'une éventuelle influence significative individuelle de cet opérateur sur ce marché de la terminaison d'appel vocal ainsi défini.

Outremer Télécom dispose de 100% de parts de marché sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son propre réseau.

En outre, il est techniquement impossible pour un nouvel entrant de rentrer sur ce marché (un opérateur ne peut pas proposer d'offre concurrente à celle de l'opérateur mobile pour terminer du trafic vocal sur le réseau de cet opérateur mobile). Ces deux éléments sont soulignés par les lignes directrices de la Commission européenne comme des indicateurs importants d'une présomption d'influence significative sur le marché.

Toutefois, il est nécessaire afin de mieux appréhender la situation concurrentielle, conformément aux lignes directrices, de procéder à une analyse approfondie des caractéristiques économiques du marché pertinent.

L'évaluation du pouvoir d'achat compensateur dont pourrait bénéficier l'opérateur acheteur ou le consommateur est un élément important qui permet de caractériser le degré d'influence significative de l'opérateur, et de comprendre si ce dernier peut effectivement agir indépendamment de la demande et des concurrents. Cette capacité d'agir indépendamment des autres peut être confirmée par l'examen des prix pratiqués par le passé et notamment par la possibilité de s'écarter durablement de prix correspondant à une rentabilité raisonnable.

I.2. Comportement des acheteurs et des consommateurs

Outre la circonstance que Outremer Télécom dispose d'une part de marché de 100% sur un marché où la concurrence potentielle est *a priori* nulle, comme l'a montré l'analyse précédente, il est nécessaire d'analyser si cet opérateur peut agir, dans une mesure appréciable, indépendamment des acheteurs de terminaison d'appel.

Le contre-pouvoir s'évalue d'une part par la capacité et l'intérêt qu'ont les acheteurs de terminaison sur le marché de gros à s'opposer à une hausse de la charge de terminaison d'appel (I.2.1) et d'autre part par l'influence du comportement des consommateurs (I.2.2).

I.2.1 Le pouvoir d'achat compensateur de la part des clients sur le marché de gros

Les principaux clients de Outremer Télécom en parts de marché sont France Télécom et Orange Caraïbe. On note en effet qu'en 2005 la part des achats de terminaison d'appel vocal national est de 38,7%² pour les opérateurs fixes français. Or, à la même date, d'une part France Télécom détenait 64,4% de parts de marché³ des appels fixe vers mobile en France, et d'autre part Orange Caraïbe détenait 80% du parc mobile⁴ dans la zone Antilles-Guyane devant Bouygues Télécom Caraïbe, au 30 juin 2005.

De la part de ces opérateurs, un pouvoir d'achat compensateur pourrait hypothétiquement s'exercer sur Outremer Télécom, par le biais :

- a. du refus par un opérateur d'acheter la prestation de terminaison d'appel de Outremer Télécom, privant ainsi ses abonnés de la faculté de joindre ceux de ce dernier ;
- b. d'un prix de détail pour les appels destinés à Outremer Télécom excessivement élevé, de façon à assécher le trafic entrant de ce dernier ou à le faire apparaître comme un "réseau cher" (en représailles).

Toutefois, ce pouvoir d'achat compensateur s'avère, dans les faits, tout à fait limité.

S'agissant de l'hypothèse (a), une telle pratique serait certainement pénalisante pour l'activité de Outremer Télécom dans la mesure où il ne serait plus en mesure d'offrir à ses clients la possibilité d'être joints par un nombre significatif de correspondants. Une telle pratique pourrait ainsi agir comme un contre-pouvoir vis-à-vis des tarifs de terminaison d'appel de Outremer Télécom.

² Calcul effectué à partir des trafics fixe vers mobile et mobile vers mobile tiers (source : l'observatoire des marchés T2 2005, <http://www.arcep.fr/observatoire/stat/2-2005/statrim2-05.htm#21>)

³ Source : décision de l'ARCEP n°05-0571 en date du 27 septembre 2005.

⁴ Parts de marché calculées sur la base du parc actif de clients qui correspond au total des clients ayant souscrit à une offre forfaitaire et des clients prépayés actifs. Les clients prépayés actifs correspondent aux clients qui ont passé un appel ou reçu un appel pendant les trois derniers mois. Seuls les appels téléphoniques sont considérés, qu'ils soient gratuits ou payants. Les SMS ne sont pas pris en compte dans le calcul (source : l'observatoire des mobiles du 30 juin 2005 : <http://www.arcep.fr/observatoire/juin2005/juin05.htm>).

Toutefois, il convient de rappeler que France Télécom est tenu, de par sa qualité d'opérateur de service universel, d'acheminer les appels vers tous les réseaux téléphoniques. Par conséquent, France Télécom ne dispose pas de contre-pouvoir lui permettant de renoncer à l'achat de prestation de terminaison d'appel auprès de Outremer Télécom.

Par ailleurs, le fait, pour Orange Caraïbe, de restreindre son service aux appels destinés à des lignes fixes ou à ses propres abonnés induirait, de façon très crédible, une marginalisation par effet club de Outremer Télécom, dont la part de marché en termes de parc est déjà limitée à 1.5%⁵, contre 80 % pour Orange Caraïbe. Il semble donc que ce dernier ne puisse mettre en œuvre une telle pratique sans exploiter abusivement sa position dominante au détail.

Pour être efficaces, les représailles envisagées en (b) supposent quant à elles une certaine réactivité de la demande, ce qui n'est pas nécessairement le cas.

Au surplus, le Conseil de la concurrence a estimé, dans un avis n° 01-A-01 du 16 mars 2001 portant sur la tarification par France Télécom des communications téléphoniques au départ de son réseau vers des réseaux tiers, que : *"la possibilité qui serait laissée à France Télécom de pratiquer des tarifs différents [sur le trafic fixe vers mobile] reviendrait donc, pour l'essentiel, à l'autoriser à répercuter, en tout ou partie, les différences entre les charges de terminaison facturées par les différents opérateurs mobiles. Cette faculté de différencier ses tarifs demeurerait toutefois soumise aux exigences du droit de la concurrence et, notamment, à l'obligation pour une entreprise en position dominante de ne pas pratiquer de tarifs discriminatoires. En revanche, le fait de différencier les tarifs en fonction des coûts d'interconnexion différents imposés par les différents opérateurs mobiles n'apparaît pas contraire au droit de la concurrence. »*

S'agissant du trafic mobile vers mobile, le Conseil a ajouté, dans sa décision n° 02-D-69 du 26 novembre 2002 relative aux saisines et aux demandes de mesures conservatoires présentées par la société Bouygues Télécom, l'Union fédérale des consommateurs Que Choisir et la Confédération de la consommation, du logement et du cadre de vie, que *« pour un opérateur en position dominante, le fait de pratiquer des différences de prix non justifiées par des différences de coût de revient des services, et qui pourraient donc être discriminatoires, est susceptible de constituer un abus si cette pratique a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le marché concerné. »* Au cas d'espèce, le Conseil n'avait pas exclu que tel puisse être le cas de la pratique de différenciation tarifaire mise en œuvre par Orange France entre les appels *on-net* et *off-net*, laquelle lui paraissait *« de nature à limiter l'interopérabilité des réseaux et donc à favoriser le plus grand des parcs, les clients valorisant la possibilité d'appeler et d'être appelés par le plus grand nombre possible de correspondants. Cet effet devrait être d'autant plus important que Orange France détient une part de marché beaucoup plus élevée que celle de chacun de ses deux concurrents. »*

Le Conseil a confirmé cette analyse s'agissant de pratiques de différenciations tarifaires mises en œuvre par Orange Caraïbe dans la zone Antilles-Guyane (décision n° 04-MC-02 du 9 décembre

⁵ Source : l'observatoire des mobiles du 30 juin 2005 : <http://www.arcep.fr/observatoire/juin2005/juin05.htm>

2004 relative à une demande de mesures conservatoires présentées par la société Bouygues Télécom Caraïbe à l'encontre de pratiques mises en œuvre par les sociétés Orange Caraïbe et France Télécom) :

« En l'espèce, l'effet de « club » résultant de la différenciation tarifaire pratiquée entre les appels off net et on net sur le réseau d'Orange Caraïbe est directement proportionnel à l'ampleur de cette différenciation. Il est, en outre, considérablement renforcé par le fait qu'il n'existe que deux réseaux et que le plus grand des deux détient une part de marché de plus de 82 %. L'écart de taille entre les réseaux, et non la taille absolue du plus petit réseau, est l'élément crucial de l'espèce car cet écart constitue un levier multipliant l'effet du montant de la différence des tarifs. En outre, cet écart dans la taille des réseaux prive le plus petit de moyens de réplique : même en pratiquant une différenciation élevée entre ses tarifs on net et off net, le petit réseau ne peut proposer des tarifs on net plus attractifs en les finançant par les revenus tirés des terminaisons d'appel.

Il résulte de cette analyse qu'il peut être raisonnablement présumé, en l'état du dossier et sous réserve de l'instruction au fond, que la différenciation tarifaire pratiquée entre les appels on net et off net par Orange Caraïbe verrouille l'entrée sur le marché par un effet de « club », lui-même renforcé par l'important écart de taille entre les deux réseaux concernés, pratique constitutive d'un abus de position dominante entrant dans le champ de l'article L. 420-2 du code de commerce. »

Il résulte de ces éléments qu'un opérateur tel France Télécom ou Orange Caraïbe pourrait difficilement pratiquer un prix de détail pour le trafic destiné aux abonnés de Outremer Télécom artificiellement élevé sans exploiter abusivement sa position dominante au détail.

Il convient néanmoins de rappeler que le Conseil de la concurrence dans son avis n°04-A-17 avait estimé qu'il existait des éléments contrebalançant l'influence significative des petits opérateurs sur le marché de leurs terminaisons d'appel dans la zone Antilles Guyane :

"Plusieurs éléments sont de nature à contrebalancer l'influence significative que les petits opérateurs de cette zone pourraient exercer sur le marché de leurs terminaisons d'appel. En premier lieu, Dauphin Telecom et Saint Martin Mobiles disposent, sur l'ensemble de la zone Antilles-Guyane, d'une très faible part de marché. En second lieu, le déploiement de Dauphin est en phase de démarrage. En troisième lieu, France Télécom, pour le téléphone fixe, et Orange Caraïbe, pour la téléphonie mobile, sont les seuls clients de Bouygues Télécom Caraïbes, de Dauphin et de Saint Martin Mobiles sur le marché de la TA sur les réseaux mobiles. La puissance d'achat compensatrice du groupe France Télécom est donc de nature à limiter la puissance de marché de ces trois opérateurs.

En tant que premier opérateur arrivé sur ce marché (en 1996 contre 2001 pour Bouygues Télécom Caraïbes) et en tant que filiale du groupe France Télécom, Orange Caraïbe bénéficie d'un fort effet marque, d'un fort effet club (avec plus de 80 % de part de marché) et de la puissance financière et marketing de sa maison mère.

Au vu des éléments précédents, le Conseil de la concurrence est d'avis que seul Orange Caraïbe exerce une puissance significative sur le marché de la TA vocal sur son propre réseau dans la zone Antilles-Guyane."

En l'espèce, une analyse similaire pourrait être réalisée justifiant l'existence de contre-pouvoirs permettant ainsi de contrebalancer l'influence significative de Outremer Télécom. En effet, Outremer Télécom a, d'une part, une faible part de marché et, d'autre part, est en phase de démarrage dans les îles de la Martinique et de la Guadeloupe. Enfin, Outremer Télécom bénéficierait d'une base de clientèle plus fragile du fait de sa grande majorité de clients prépayés. Pour autant, l'Autorité relève que cette approche théorique n'est pas confirmée dans les faits. En réalité, sous certaines conditions, la puissance de marché des petits opérateurs de terminaison est souvent plus grande que celle des opérateurs de taille plus importante. Cette différence, signalée par le Groupe des Régulateurs Européens dans son document relatif aux « remèdes », reflète les contraintes distinctes qui pèsent sur le vendeur et l'acheteur de terminaison d'appel et, au cas particulier, du fait que, généralement, une hausse des tarifs de terminaison d'un petit opérateur aura des conséquences limitées sur la perception des consommateurs des tarifs des communications vers les mobiles. Par ailleurs, comme il a été démontré précédemment, malgré les écarts de tailles entre opérateurs, l'Autorité observe qu'il n'existe pas de contre-pouvoir d'acheteur effectif car, sur le marché de détail, les opérateurs tels que France Télécom et Orange Caraïbe, dotés d'une forte part de marché doivent respecter un cadre législatif et réglementaire contrebalançant ainsi leur puissance sur le marché.

Enfin, l'Autorité relève que la Commission européenne a validé cette approche dans ses observations aux décisions de l'Autorité tendant à désigner Dauphin Télécom⁶ et SMM⁷ puissants.

L'analyse des évolutions des tarifs outre-mer confirme largement l'absence de tout pouvoir d'achat compensateur de la part des opérateurs présents (cf. I.3).

I.2.2 Substitution sur les marchés de détail

En second lieu, une pression concurrentielle pourrait également s'exercer par d'éventuels effets de substitution sur les marchés de détail sous-jacents. Si les clients des appels fixe vers mobile ou mobile vers mobile avaient pu utiliser des services de substitution en réponse à une hausse des prix, une hausse de la terminaison d'appel ne se serait pas alors traduite nécessairement par une rentabilité accrue pour l'opérateur mobile concerné. L'analyse de la substituabilité des produits effectuée lors de la définition du marché a montré que l'effet d'une telle substitution était limité et que les opérateurs mobiles n'étaient pas incités à pratiquer des tarifs modérés.

⁶ Décision n°05-0117 de l'ART en date du 1er février 2005 portant sur l'influence significative de la société Dauphin Télécom sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur son réseau mobile et les obligations imposées à ce titre.

⁷ Décision n° 05-0116 de l'ART en date du 1er février 2005 portant sur l'influence significative de la société Saint-Martin Mobile sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur son réseau et les obligations imposées à ce titre.

I.3. Comportement tarifaire des opérateurs mobiles

I.3.1 Evolutions des tarifs dans l'Outre-mer

Les prix moyens présentés dans cette partie sont les prix calculés à partir des tarifs des opérateurs mobiles et de la statistique d'appels définie dans l'Annexe A de la présente décision de l'Autorité.

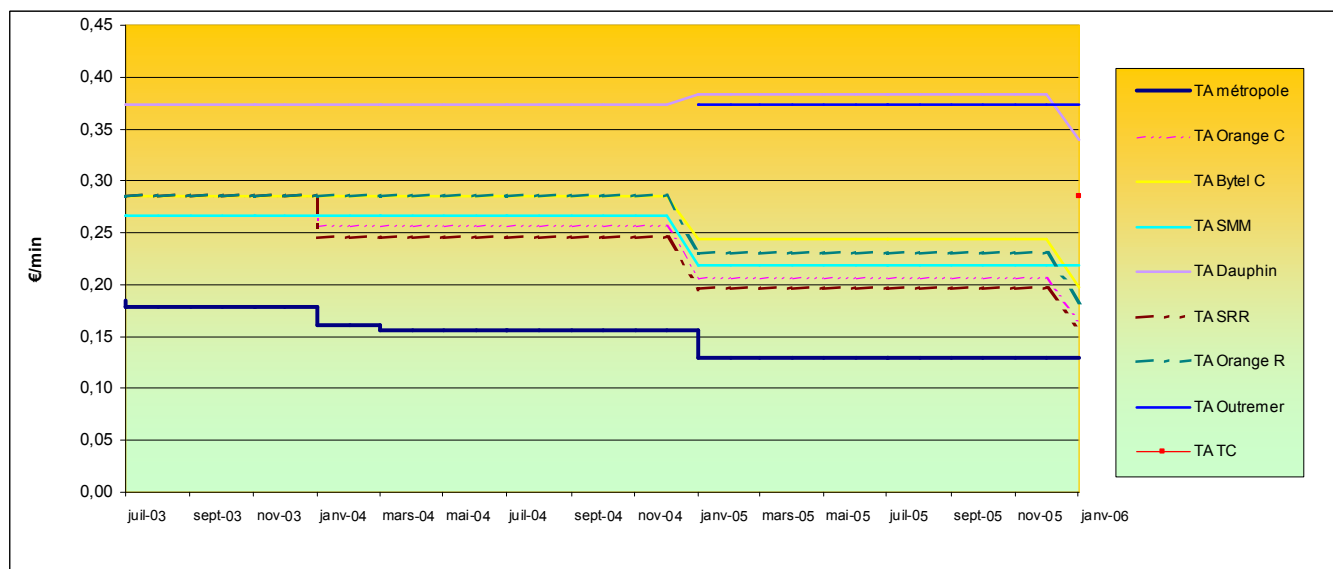


Figure 1 : Estimation de l'évolution du prix moyen de la terminaison d'appel dans l'Outre-mer (en €/min)

I.3.2 Une évolution des prix confirmant l'absence de pouvoir d'achat compensateur

Depuis le 1^{er} janvier 2003, conformément à la décision n° 02-1191 de l'Autorité en date du 12 décembre 2002, Orange Caraïbe et SRR doivent orienter leurs tarifs d'interconnexion vers les coûts. Depuis lors, deux mouvements de baisse ont été effectués. En janvier 2004, il a été opéré une baisse de l'ordre de 10% pour Orange Caraïbe, et de l'ordre de 14% pour SRR.

Les baisses cumulatives d'Orange Caraïbe n'ont pas été suivies par les autres opérateurs de la zone Antilles Guyane⁸. En effet, l'amplitude entre les prix pratiqués par les opérateurs de cette zone et le prix moyen d'Orange Caraïbe reste toujours importante et s'est même accrue. Ainsi, la terminaison d'appel de Outremer Télécom était 45% plus chère que celle d'Orange Caraïbe en 2004 et 82% plus cher en 2005⁹.

⁸ Les opérateurs concernés sont Bouygues Telecom Caraïbe, SMM et Dauphin Télécom.

⁹ La terminaison d'appel de Bouygues Telecom Caraïbe, en 2004, était 11% plus chère que celle d'Orange Caraïbe et 19% en 2005. La terminaison d'appel de SMM en 2004, était 3,6% plus chère que celle d'Orange Caraïbe et 4% en

En outre, les niveaux de charge de terminaison d'appel vocal restent significativement supérieurs à ceux de la métropole : en 2006, le niveau le moins élevé outre-mer (SRR) étant 40% supérieur à celui du plus élevé métropolitain (Bouygues Télécom)¹⁰.

Orange Caraïbe, Bouygues Télécom Caraïbe, SRR et Orange Réunion avaient, dans leur réponse à la consultation publique en date du 16 avril 2004 sur l'analyse des marchés de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles, indiqué qu'ils subissaient des coûts supplémentaires à ceux des opérateurs de métropole. Ceux-ci auraient trois principales sources :

- l'éloignement de la métropole ;
- les intempéries ;
- la taille des marchés.

Concernant la zone Antilles – Guyane, il a aussi été indiqué que l'exploitation d'un réseau sur des territoires non contigus était un facteur de coût supplémentaire.

L'Autorité estime qu'en effet il peut exister des facteurs de coûts supplémentaires à ceux de la métropole. Néanmoins, il existe aussi des facteurs de réduction de coûts. Ainsi, les parts de marché en parc d'abonnés d'Orange Caraïbe (80%) et de SRR (72%) sont très nettement supérieures à celle des opérateurs mobiles de métropole (Orange France détient 47,1% de parts de marché au 30 juin 2005).

Ces éléments sont confirmés par les niveaux de coûts fournis par Orange Caraïbe et SRR pour l'année 2002 qui ne sont que légèrement supérieurs à ceux estimés pour Orange France et SFR pour la même année.

S'agissant d'Orange Réunion, Bouygues Télécom Caraïbe, SMM, Dauphin Télécom, SPM Télécom, St Martin & St Barthélemy Tel Cell et Outremer Télécom, les modélisations réalisées conduisent l'Autorité à considérer que les tarifs de terminaison d'appel pratiqués sont sensiblement supérieurs aux coûts de référence définis en IV.1.

L'Autorité en conclut qu'il existait pour chacun des opérateurs des marges réelles de baisse.

L'ARCEP considère qu'en l'absence de régulation de la charge de terminaison d'appel, Outremer Télécom est en mesure d'agir indépendamment des acheteurs sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau. Le système dans lequel le client de détail de Outremer Télécom n'est pas facturé pour les appels qu'il reçoit n'introduit quasiment aucune pression concurrentielle sur le prix de la terminaison d'appel vocal facturé par Outremer Télécom à un opérateur tiers.

2005. la terminaison d'appel de Dauphin Telecom en 2004 était 45% plus chère que celle d'Orange Caraïbe et 87% plus chère en 2005. La terminaison d'appel de Tel Cell est 73% plus chère que celle d'Orange Caraïbe en 2006.

¹⁰ Source ARCEP.

I.4. Evolution prévisible de la situation concurrentielle

Les obstacles au développement d'une concurrence effective sur le marché de la terminaison d'appel mobile sont structurels et ne sont donc pas susceptibles d'évoluer *a priori* sur l'horizon de la période d'analyse (2006-2007).

L'Autorité estime que la faible élasticité de la demande de services téléphoniques par rapport au prix des appels entrants n'évoluera pas dans une proportion susceptible de créer une pression concurrentielle significative sur les charges de terminaison d'appel.

L'Autorité observera néanmoins avec attention le fonctionnement du marché et anticipera le prochain exercice d'analyse du marché si cette analyse prospective ne se vérifiait pas.

I.5. Avis du Conseil de la concurrence

Conformément à l'article L. 37-1 du CPCE, l'Autorité a sollicité l'avis du Conseil de la concurrence, sur l'influence significative de la société Outremer Télécom sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur son réseau mobile, le 13 avril 2006.

[...]

I.6. Observations des autorités réglementaires nationales et de la Commission européenne

[...]

I.7. Conclusion pour Outremer Télécom

En conséquence de l'analyse présentée, l'Autorité considère que Outremer Télécom doit être réputé exercer une influence significative sur le marché pertinent de gros de terminaison d'appel vocal sur son réseau à destination de ses clients.

II Objectifs de l'action réglementaire, influence significative et obligations imposées

L'imposition d'obligations *ex ante*, prévue à l'article L. 38 du code des postes et des communications électroniques, doit être motivée et proportionnée au regard des objectifs de l'action réglementaire listés à l'article L. 32-1 du code (II.1). Ces obligations sont imposées sur la terminaison d'appel vocal "directe" pour remédier aux obstacles au bon fonctionnement du marché découlant de la capacité de Outremer Télécom à exercer une influence significative sur ce marché (II.2).

II.1. Principes généraux

La finalité de la conduite des analyses de marchés est d'identifier les marchés pertinents, les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un de ces marchés et de déterminer les obligations spécifiques qui doivent être imposées de manière motivée et proportionnée au regard des objectifs de l'action réglementaire. Concrètement, il peut s'agir soit d'imposer de nouvelles obligations, soit de maintenir les obligations qui existent déjà, soit de procéder à leur levée si la situation concurrentielle le justifie.

II.1.1 Objectifs de l'ARCEP

L'article L.32-1 du code des postes et des communications électroniques précise les objectifs qui doivent guider l'action générale de l'ARCEP et donc en particulier son intervention dans le cadre des analyses de marché :

« Dans le cadre de leurs attributions respectives, le ministre chargé des communications électroniques et l'Autorité de régulation des télécommunications prennent, dans des conditions objectives et transparentes, des mesures raisonnables et proportionnées aux objectifs poursuivis et veillent :

- 1) A la fourniture et au financement de l'ensemble des composantes du service public des communications électroniques ;*
- 2) A l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques ;*
- 3) Au développement de l'emploi, de l'investissement efficace dans les infrastructures, de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques ;*
- 4) A la définition de conditions d'accès aux réseaux ouverts au public et d'interconnexion de ces réseaux qui garantissent la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement et l'égalité des conditions de la concurrence ;*
- 5) Au respect par les opérateurs de communications électroniques du secret des correspondances et du principe de neutralité au regard du contenu des messages transmis, ainsi que de la protection des données à caractère personnel ;*
- 6) Au respect, par les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques de l'ordre public et des obligations de défense et de sécurité publique ;*
- 7) A la prise en compte de l'intérêt des territoires et des utilisateurs, notamment handicapés, dans l'accès aux services et aux équipements ;*

8) *Au développement de l'utilisation partagée entre opérateurs des installations mentionnées aux articles L. 47 et L. 48 ;*

9) *A l'absence de discrimination, dans des circonstances analogues, dans le traitement des opérateurs ;*

10) *A la mise en place et au développement de réseaux et de services et à l'interopérabilité des services au niveau européen ;*

11) *A l'utilisation et à la gestion efficaces des fréquences radioélectriques et des ressources de numérotation ;*

12) *A un niveau élevé de protection des consommateurs, grâce notamment à la fourniture d'informations claires, notamment par la transparence des tarifs et des conditions d'utilisation des services de communications électroniques accessibles au public ;*

13) *Au respect de la plus grande neutralité possible, d'un point de vue technologique, des mesures qu'ils prennent ;*

14) *A l'intégrité et la sécurité des réseaux de communications électroniques ouverts au public. »*

II.1.2 Définition des obligations

La directive « Accès » définit les obligations qui peuvent être imposées à un opérateur disposant d'une influence significative sur un marché de gros. Conformément au considérant 14 de la même directive, il s'agit d'un ensemble maximal d'obligations pouvant être imposées.

L'article 8 la directive « Accès » prévoit également que les obligations imposées sont fondées sur la nature du problème constaté, proportionnées et justifiées au regard des objectifs énoncés dans l'article 8 de la directive « Cadre ».

Par ailleurs, le paragraphe 118 des Lignes directrices indique qu'un projet de mesure est considéré comme compatible avec le principe de proportionnalité si la mesure à prendre poursuit un but légitime et si les moyens employés sont à la fois nécessaires et aussi peu contraignants que possible.

L'article L. 38 I du code des postes et des communications électroniques prévoit que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, en matière d'interconnexion et d'accès, une ou plusieurs des obligations [...], proportionnées à la réalisation des objectifs mentionnés à l'article L. 32-1* ».

Il s'agit des obligations suivantes de :

- rendre publiques des informations concernant l'interconnexion ou l'accès, notamment publier une offre technique et tarifaire détaillée d'interconnexion ou d'accès lorsqu'ils sont soumis à des obligations de non discrimination ;
- fournir des prestations d'interconnexion ou d'accès dans des conditions non discriminatoires ;
- faire droit aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau ou à des moyens qui y sont associés ;

- ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants ;
- isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès.

S'agissant de l'accès, l'Autorité peut imposer à un opérateur réputé exercer une influence significative de faire droit aux demandes raisonnables notamment lorsqu'elle considère qu'un refus ou des propositions déraisonnables empêcheraient l'émergence d'un marché de détail concurrentiel durable ou risqueraient d'être préjudiciables aux utilisateurs finaux.

Dans ce cadre, l'Autorité peut préciser les contours de l'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès en imposant certains des mécanismes spécifiques qui figurent notamment à l'article D. 310 du code des postes et des communications électroniques.

En outre, lorsque l'Autorité apprécie le caractère proportionné des obligations d'accès qu'elle est susceptible d'imposer, elle veille notamment à prendre en compte les critères d'analyse suivants mentionnés à l'article L. 38 V du code des postes et des communications électroniques :

- la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et de la nature et du type d'interconnexion et d'accès concerné ;
- le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible ;
- l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, sans négliger les risques inhérents à l'investissement ;
- la nécessité de préserver la concurrence à long terme ;
- le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle pertinents ;
- la fourniture de services paneuropéens.

II.2. Obstacles au développement d'une concurrence effective

En vertu des articles L. 37-1 et L. 38 du code des postes et des communications électroniques, la mise en œuvre, par l'Autorité, d'obligations *ex ante* au niveau des marchés de gros, doit permettre « *de lever ou d'atténuer les obstacles au développement d'une concurrence effective* », ces obstacles étant identifiés au cours de l'analyse des marchés. Il convient donc de procéder à cet examen en ce qui concerne Outremer Télécom.

Ces obstacles sont de trois ordres :

- la capacité de Outremer Télécom à faire obstruction lors des négociations des conventions d'interconnexion avec un opérateur tiers compte tenu de sa position monopolistique sur le marché ;
- la capacité de Outremer Télécom à mettre en œuvre des discriminations abusives compte tenu de son intégration verticale sur le marché de la téléphonie mobile (partie III) ;
- l'absence de pression concurrentielle sur les prix de terminaison d'appel (partie IV).

III Capacité d'obstruction des négociations et de discrimination abusive compte tenu de l'influence significative, de la position de monopole et de l'intégration verticale de Outremer Télécom

Eu égard à la capacité de Outremer Télécom à faire obstruction lors des négociations des conventions d'interconnexion (et de leurs avenants successifs) et à mettre en œuvre des discriminations abusives compte tenu de l'influence significative qu'il exerce sur le marché, de sa position de monopole structurel sur le marché de la terminaison d'appel vocal vers son réseau et de son intégration verticale sur le marché du mobile/mobile, l'Autorité estime nécessaire de :

- permettre l'interconnexion et l'accès dans des conditions efficaces (obligation d'accès III.1) ;
- éviter que l'opérateur favorise ses propres services de détail sur la téléphonie mobile, ou une société partenaire (obligation de non-discrimination III.2) ;
- donner de la visibilité aux acheteurs sur un élément essentiel de leur plan d'affaires (obligation de transparence III.3).

III.1. Prestations d'interconnexion et d'accès au réseau mobile

L'article L. 38 I 3° du CPCE et l'article 12 de la directive « Accès » prévoient que l'ARCEP peut imposer des obligations d'accès à un opérateur disposant d'une influence significative.

Afin de permettre l'interopérabilité des services et des investissements efficaces au titre de l'interconnexion ou de l'accès et compte tenu de la position monopolistique de Outremer Télécom sur le marché, l'Autorité estime nécessaire d'imposer une obligation d'accepter toute demande raisonnable d'interconnexion et d'accès, à des fins de terminer « directement » du trafic vocal à destination des abonnés de Outremer Télécom, conformément à l'article D. 310 1° du code des postes et des communications électroniques. Compte tenu de l'impossibilité pour un opérateur souhaitant terminer un appel sur le réseau de déployer ses propres infrastructures, cette obligation est donc justifiée et proportionnée, notamment au regard de l'objectif visant à « [définir des] *conditions d'accès aux réseaux ouverts au public et d'interconnexion de ces réseaux qui garantissent la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement et l'égalité des conditions de la concurrence* ».

L'Autorité note à cet égard que les prestations d'interconnexion et d'accès, proposées aujourd'hui par Outremer Télécom, que ce soit pour l'acheminement du trafic de terminaison ou pour l'accès à ses sites, semblent *a priori* raisonnables puisqu'elles ont été proposées par l'opérateur mobile lui-même. En outre, l'opérateur mobile a de lui-même ouvert à l'interconnexion certains sites de commutation, il semble donc *a priori* raisonnable que ces points restent ouverts à l'interconnexion. Cette obligation répond donc aux critères imposés par l'article L. 38 IV bis du code susvisé.

Dans le cadre de son analyse prospective, l'Autorité estime qu'il n'y a pas lieu d'aller au-delà de l'obligation générale, et d'imposer par avance des obligations spécifiques et en particulier un

ensemble minimal de prestations, dans la mesure où Outremer Télécom continue à offrir des services de terminaison d'appel vocal et d'accès aux sites d'interconnexion de qualité ou de caractéristiques au moins équivalentes à celles que l'opérateur proposait jusqu'à présent.

En cas de modification d'une prestation existante par Outremer Télécom, l'Autorité sera attentive à ce que l'évolution ne nuise pas à l'efficacité de l'interconnexion ou de l'accès entre opérateurs. Une telle évolution devra en conséquence être communiquée aux opérateurs interconnectés avec des préavis suffisants (cf. III.3).

L'Autorité estime que si un opérateur demandait à Outremer Télécom un nouveau service d'interconnexion ou d'accès non couvert par l'offre d'interconnexion ou d'accès existante de l'opérateur mobile, cette demande relèverait en premier lieu de la négociation entre les opérateurs.

III.2. Obligation de non-discrimination

L'article L. 38 I 2° du CPCE prévoit que l'Autorité peut imposer l'obligation de « *fournir des prestations d'interconnexion ou d'accès dans des conditions non discriminatoires* ».

Comme le précise le considérant 17 de la directive « accès », l'application d'une obligation de non-discrimination permet de garantir que les entreprises puissantes sur un marché de gros ne faussent pas la concurrence sur un marché de détail, notamment lorsqu'il s'agit d'entreprises intégrées verticalement qui fournissent des services à des entreprises avec lesquelles elles sont en concurrence sur des marchés en aval.

Conformément à l'article D. 309 du code des postes et des communications électroniques, les obligations de non discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres opérateurs fournissant des services équivalents lorsqu'ils fournissent l'accès et l'interconnexion.

La grande technicité des prestations d'interconnexion ou d'accès rend aisée pour un opérateur puissant l'offre de conditions techniques et tarifaires différentes pour ses différents clients, ses partenaires et ses propres services.

Des conditions techniques et tarifaires discriminatoires sur le marché de gros seraient préjudiciables à la concurrence sur les marchés de détail aval des communications fixe vers mobile et des communications mobile vers mobile. Il est donc justifié et proportionné d'introduire une obligation de non-discrimination, d'une part entre clients, et d'autre part entre clients et services internes, notamment au regard de l'objectif visant à garantir « *l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques* » et « *l'absence de discrimination, dans des circonstances analogues, dans le traitement des opérateurs* ».

Ainsi, un opérateur puissant n'est pas autorisé à pratiquer des conditions différenciées quand la prestation d'interconnexion fournie est la même¹¹.

L'allocation des coûts communs entre services de détail et de gros de l'opérateur doit être non discriminatoire, comme indiqué dans la partie IV.1.

III.3. Obligation de transparence

L'article L. 38 I 1° du CPCE prévoit que l'ARCEP peut demander à un opérateur disposant d'une influence significative de rendre publiques certaines informations relatives à l'interconnexion et à l'accès.

Comme le précise le considérant 16 de la directive « Accès » *« la transparence des modalités et conditions relatives à l'accès et à l'interconnexion, ainsi qu'à la tarification, permet d'accélérer les négociations, d'éviter les litiges et de convaincre les acteurs du marché que les conditions dans lesquelles un service précis leur est fourni ne sont pas discriminatoires »*.

L'imposition de telles obligations pour les prestations de terminaison d'appels sur les réseaux mobiles permet d'assurer le respect de l'obligation de non discrimination ou, en tout état de cause, de dissuader les opérateurs de mettre en œuvre des pratiques discriminatoires.

Ces obligations doivent en outre permettre de faciliter les négociations en vue de la mise en œuvre de l'interconnexion directe entre opérateurs mobile lorsqu'une telle interconnexion s'avère pertinente économiquement.

Compte tenu de ces objectifs, l'Autorité estime nécessaire d'imposer à Outremer Télécom les obligations suivantes :

- informer l'Autorité de la signature ou de la modification de tout accord d'interconnexion ou d'accès signé avec lui concernant la fourniture de prestations de terminaison d'appels vocal, dans un délai de sept jours à compter de sa signature ;
- publier les principaux tarifs ;
- informer les opérateurs partie à une convention d'interconnexion ou d'accès, dans un délai de préavis raisonnable, de toute modification des conditions techniques ou tarifaires de ces prestations de terminaison d'appel, et de toute évolution de nature à contraindre ces derniers à modifier ou adapter leurs installations.

¹¹ Par exemple, la mise en place d'une tarification intégrant des prix indépendants du volume de trafic livré se traduit par des coûts moindres pour les opérateurs livrant d'importants volumes. Une telle tarification n'est autorisée que si elle reflète l'économie du réseau et les coûts encourus par l'opérateur. Ainsi la tarification d'un coût fixe par BPN n'est pas discriminatoire si elle traduit l'existence de coûts fixes indépendants du volume. De même la mise en place d'une modulation horaire doit refléter dans une certaine mesure l'économie de l'opérateur. En revanche des remises au volume appliquées directement sur les tarifs à la minute ou les tarifications incluant des périodes indivisibles sont a priori non compatibles avec cette obligation.

Ces obligations sont proportionnées au regard des objectifs fixés à l'article L. 32-1 II du code des postes et des communications électroniques, en particulier ceux visés aux 2°, 4° et 9°.

III.3.1 Conventions d'interconnexion

L'article L. 34-8 du code des postes et des communications électroniques prévoit que toute convention d'interconnexion ou d'accès doit être transmise à l'ARCEP à sa demande.

L'Autorité estime que l'exercice de cette possibilité ne suffira pas au cas d'espèce pour lui permettre de suivre l'évolution des accords conclus par Outremer Télécom, et notamment de s'assurer de l'absence de comportement éventuellement discriminatoire. Elle estime donc proportionné d'imposer l'obligation d'informer l'Autorité de la signature ou de la modification de tout accord d'interconnexion ou d'accès concernant la fourniture de prestations de terminaison d'appels vocal dans un délai de sept jours à compter de sa signature.

III.3.2 Publication des principaux tarifs

L'analyse de la situation outre-mer conduit l'Autorité à considérer qu'il n'est pas justifié d'imposer la publication d'une offre de référence à Outremer Télécom.

En revanche, et conformément à l'article D. 307 III du code des postes et des communications électroniques, il est nécessaire que Outremer Télécom publie sur son site Internet ses principaux tarifs relatifs à la terminaison d'appel vocal. Les opérateurs achetant une prestation de transit pour terminer des appels vers Outremer Télécom pourront ainsi connaître la part de charges de terminaison dans le prix du transit. En outre, la connaissance de ces tarifs de gros peut être utile à des utilisateurs finals afin de mieux analyser les offres de détail proposées.

III.3.3 Information préalable des modifications contractuelles

Les acheteurs de terminaison d'appel ont besoin de visibilité sur cet élément essentiel de leur plan d'affaires. Conformément à l'article D. 307 du CPCE, l'Autorité impose donc à Outremer Télécom de prévenir ses clients dans un délai *raisonnable* des modifications de ses conditions techniques et tarifaires.

Le caractère raisonnable du délai doit s'apprécier au regard des conséquences techniques, économiques, commerciales ou juridiques sur l'opérateur interconnecté ou bénéficiant d'un accès et de la nécessité pour ce dernier d'assurer la continuité de son service.

L'Autorité considère qu'il n'est pas nécessaire de fixer *a priori* ces délais mais que, pour assurer la transparence nécessaire, Outremer Télécom doit mettre en œuvre ce principe dans ses conventions.

IV Absence de pression concurrentielle sur les prix de la terminaison d'appel

Outremer Télécom est puissant sur le marché de la terminaison d'appel. Au surplus, il n'existe quasiment pas de pression concurrentielle sur les prix de sa terminaison d'appel. Cette situation pourrait l'amener à pratiquer des prix de monopole en l'absence de régulation.

Une telle situation justifie la mise en place d'une obligation de contrôle des prix conformément à l'article L. 38 I 4° du CPCE et l'article 13 de la directive « Accès ».

Pour démontrer que l'imposition d'une telle obligation est justifiée, l'Autorité définit dans un premier temps les coûts de référence sur la base de règles d'allocation répondant aux objectifs qui lui ont été fixés (partie IV.1).

S'agissant des charges de terminaison d'appel, un examen des coûts révèle des écarts importants avec les prix pratiqués, ce qui justifie la mise en place d'un contrôle tarifaire consistant en une interdiction de pratiquer des tarifs excessifs (partie IV.2.1).

S'agissant des prestations d'accès aux sites, le contrôle tarifaire se traduit également par une obligation de refléter les coûts correspondants (partie IV.2.2).

IV.1. Détermination des coûts de référence : règles d'allocation et niveaux

La décision n°05-0960 de l'ARCEP en date du 8 décembre 2005 définit les modalités d'application de l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts imposée à la société Orange France, à la Société Française du Radiotéléphone, à la société Bouygues Telecom, à la société Orange Caraïbe et à la Société Réunionnaise du Radiotéléphone en raison de leur influence significative sur les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur leur réseau respectif.

Il s'agit de définir, dans le contexte des règles retenues dans cette décision, les coûts de référence qui permettent d'éclairer les niveaux actuels de charge de terminaison d'appel vocal de Outremer Télécom.

L'économie d'un opérateur mobile est décrite en Annexe A. La formation et l'allocation des coûts sont détaillées ci-après. Les principes généraux retenus sont rappelés en partie IV.1.1, et les parties IV.1.2 et IV.1.3 sont consacrées à la formation et à l'allocation des coûts de réseaux et des coûts commerciaux, qui constituent les principaux coûts d'un opérateur mobile.

La partie IV.1.4 analyse la nature et l'allocation des coûts communs. Plusieurs opérateurs ont évoqué dans leurs réponses aux consultations publiques antérieures une allocation de ces coûts communs en fonction des principes dits de Ramsey-Boiteux. Cette partie explique pourquoi l'Autorité n'a pas retenu une telle approche dans son analyse.

IV.1.1 Principes généraux

Les principes généraux sont définis dans la directive « Accès » et le codes des postes et des communications électroniques (IV.1.1.1). Les coûts de référence sont les coûts d'un opérateur efficace (IV.1.1.2), en utilisant une valorisation pertinente de l'actif (IV.1.1.3). Les coûts sont en outre allouables à trois prestations principales, correspondant à deux sources de revenu (IV.1.1.4).

IV.1.1.1 Directive « Accès » et CPCE

Le considérant (20) de la directive « Accès » dispose :

« Lorsqu'une autorité réglementaire nationale calcule les coûts engagés pour établir un service rendu obligatoire par la présente directive, il convient de permettre une rémunération raisonnable du capital engagé, y compris les coûts de main-d'œuvre et de construction, la valeur du capital étant adaptée, le cas échéant, pour refléter l'évaluation actualisée des actifs et de l'efficacité de la gestion. La méthode de récupération des coûts devrait être adaptée aux circonstances en tenant compte de la nécessité de promouvoir l'efficacité et une concurrence durable et d'optimiser les profits pour le consommateur. »

L'alinéa 2 de l'article 13 indique :

« Les autorités réglementaires nationales veillent à ce que tous les mécanismes de récupération des coûts ou les méthodologies de tarification qui seraient rendues obligatoires visent à promouvoir l'efficacité économique, à favoriser une concurrence durable et à optimiser les avantages pour le consommateur. »

Il ressort de la directive « Accès » que l'imposition d'un contrôle de prix et l'allocation des coûts sous-jacente doivent promouvoir l'efficacité économique.

En outre, le premier principe d'allocation des coûts est le principe de causalité. Selon ce principe, un coût doit être alloué à la prestation qui a induit ce coût. Néanmoins, afin d'« optimiser les avantages pour le consommateur », d'autres éléments peuvent être pris en considération.

L'article D. 311 du code des postes et des communications électroniques précise quant –à lui que l'Autorité doit veiller à la mise en œuvre de méthodes qui « promeuvent l'efficacité économique, favorisent une concurrence durable et optimisent les avantages pour le consommateur. »

IV.1.1.2 Coûts de référence : les coûts d'un opérateur efficace

Les lignes directrices adoptées par l'Autorité en 2001 se fondaient sur les coûts historiques, c'est-à-dire les coûts tels qu'ils sont reflétés par la comptabilité de l'opérateur. De ce fait, la topologie du réseau et, de façon générale, les choix d'exploitation et de dimensionnement de l'opérateur n'étaient pas mis en cause.

Les opérateurs mobiles ont déployé leur réseau dans un contexte fortement concurrentiel et ont connu une croissance très rapide de leur trafic. Ils pourraient donc être considérés comme *efficaces*, au regard de ce qu'aurait été l'économie d'un opérateur théorique déployant un réseau sur la base des meilleures techniques et méthodes d'ingénierie actuellement disponibles. Par conséquent, l'appréciation de l'efficacité économique des opérateurs mobiles sur la base des coûts historiques comptables était appropriée et ne présentait pas d'inconvénients.

L'Autorité considère que ces conclusions ne sont pas fondamentalement remises en causes par les évolutions récentes du secteur. Cependant, elle estime qu'il est important de pouvoir faire référence aux coûts d'un opérateur efficace agissant dans des conditions équivalentes, de manière à établir une tarification juste économiquement et incitative à l'efficacité. Ceci peut conduire notamment à ne pas prendre en compte les choix historiques de l'opérateur qui se seraient révélés inefficaces, et à considérer par exemple une méthodologie dite des Coûts Moyen Incrémentaux de Long Terme dans une approche de modélisation dite *bottom-up*.

De la même manière, dans la continuité de la décision n°01-458 susvisée et en l'état actuel de l'examen de la pertinence des méthodes envisageables de valorisation d'actifs, l'Autorité a décidé dans la décision n°05-0960 de maintenir à ce stade la méthode des coûts historiques pour la restitution des éléments de coûts et de revenus des opérateurs concernés.

IV.1.1.3 Valorisation des actifs

Les équipements de réseau supportant les activités de l'opérateur correspondent à une dépense d'investissement ; cette dépense est répartie dans le temps en fonction de la durée de vie probable des équipements. Le coût d'investissement des actifs s'apprécie donc annuellement. Ce coût annuel correspond à la perte de valeur irréversible des équipements au cours de l'année considérée, il est égal à la somme des amortissements enregistrés en charge d'exploitation de l'année et de la rémunération du patrimoine immobilisé. L'évaluation de la perte de valeur devrait être conforme aux conventions comptables adoptées par les opérateurs et certifiées par les commissaires aux comptes.

L'évaluation du coût de capital des actifs de réseau repose sur une méthode comptable. Celle-ci utilise la durée de vie comptable de l'équipement, sa valeur nette comptable, un taux de rémunération du capital et la valeur des amortissements de l'année selon la formule suivante :

$$A_t = (1+k)*K_{t-1} - K_t$$

Le coût annuel de capital (A_t) se compose de deux termes :

- (i) le coût d'usage du capital (dépréciation) : $K_{t-1} - K_t$;
- (ii) la rémunération $k*K_{t-1}$ du capital immobilisé K_{t-1} au taux de rémunération k .

Ainsi, à titre illustratif, un commutateur (MSC) d'une valeur de 4 millions d'euros, amorti comptablement sur 8 ans, en tenant compte d'un taux de rémunération du capital (k) de 15%, a un coût de capital, la cinquième année, se décomposant de la manière suivante :

Patrimoine net en début d'année	K_{t-1}	2,0 M€
Amortissement de l'année	$K_{t-1}-K_t$	0,5 M€
Rémunération du patrimoine net	$k.K_{t-1}$	0,3 M€
Coût annuel de capital	A_t	0,8 M€

Tableau 1: Exemple de calcul de coût annuel de capital d'un actif (source : décision ART 01-458)

La méthode employée requiert de déterminer un taux de rémunération du capital. Celui-ci doit être conforme à la rémunération normalement exigée par les créanciers et les actionnaires. Son évaluation est fondée sur la méthode du Modèle d'Equilibre des Actifs Financiers (MEDAF) (cf. annexe 2 des lignes directrices de la décision 01-458).

Dans cette méthode, le coût des capitaux propres fait notamment appel à un facteur β mesurant le risque systématique des fonds propres. Une attention particulière sera portée à l'évaluation de ce facteur dans le secteur des mobiles. En ce qui concerne la durée de vie des équipements, il appartient aux opérateurs de fournir les éléments relatifs à la révision des plans d'amortissement initialement approuvés par les commissaires aux comptes et de présenter l'impact d'un amortissement exceptionnel ou d'une provision sur le coût annuel de capital.

Le taux de rémunération du capital représentatif du risque lié à l'activité mobile en France avait été évalué en 2001 à 17% avant impôts. Une nouvelle estimation réalisée en 2004 évaluait ce à 15% avant impôts.

IV.1.1.4 Principes généraux d'allocation des coûts

Afin d'allouer les coûts, on peut distinguer trois prestations principales qu'un opérateur mobile offre à son client :

- *l'accès à son réseau*, c'est-à-dire la connexion à un réseau qui lui permet de communiquer et d'être joint partout à l'intérieur des zones de couverture de l'opérateur mobile. L'inducteur de coût principal est le nombre de clients.
- *les communications sortantes* qui sont passées par le client final de l'opérateur mobile. L'inducteur de coût principal est le volume de trafic sortant.
- *les communications entrantes* ou la réception d'appel à destination du client mobile. L'inducteur de coût principal est le volume de trafic entrant.

On peut donc distinguer les coûts directement liés à chacune de ces trois prestations, des autres coûts. Les coûts liés directement à une prestation sont les coûts incrémentaux de production¹² de

¹² Les coûts incrémentaux d'un service s'entendent comme le coût de production de ce service, étant supposé que tous les autres services sont déjà produits. Ainsi par exemple si une usine de coût fixe C produit des automobiles A (coûts « variables » CA) et B (coûts « variables » CB), le coût incrémental de A est CA , celui de B est CB et les coûts communs correspondent à C . Il convient dans cet exemple d'allouer à chacun des services son coût incrémental car directement lié au service (CA pour A et CB pour B) puis d'allouer les coûts communs C , plus indirects, selon des clés d'allocation à définir.

ce service. Les « autres coûts » sont alors considérés comme les coûts communs, au sens large du terme.

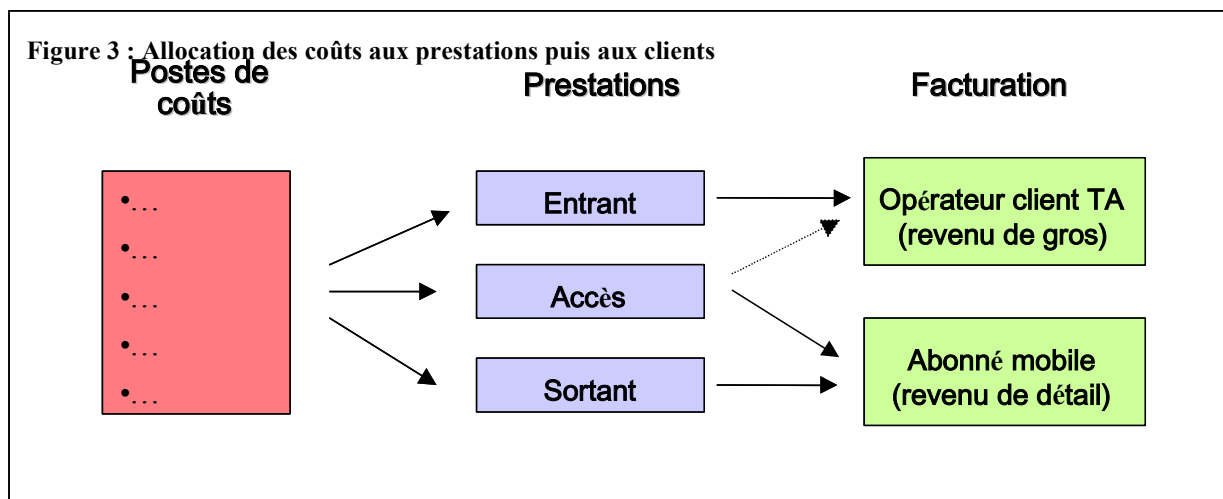
Néanmoins, l'opérateur ne dispose que de deux sources de revenus principales : la facturation des appels sortants (revenu de détail), et la facturation des appels entrants (revenu de gros). Ces coûts directs et ces coûts communs doivent donc être de nouveau alloués afin d'être recouverts par la facturation des appels entrants ou sortants.

Conformément au principe de causalité, les coûts directement alloués aux communications sortantes sont recouverts par la facturation des appels sortants, de même que les coûts directement alloués aux communications entrantes sont recouverts par la facturation des appels entrants.

En revanche, les coûts directement alloués à l'accès au réseau, ainsi que les coûts communs, doivent être réalloués afin d'être recouverts par la facturation des appels sortants ou des appels entrants. Pour cela, il doit être pris en compte le fait que les appels sortants sont facturés à l'abonné mobile qui appelle, alors que les appels entrants sont facturés à l'opérateur voulant terminer un appel sur le réseau mobile.

Les coûts de production sont composés principalement des coûts de réseau et des coûts d'interconnexion. Ces derniers étant directement allouables au service causant ces coûts, parmi les coûts de production, seuls les coûts de réseau nécessitent une étude détaillée.

L'allocation des coûts de réseau, des coûts commerciaux et des coûts communs est étudiée dans les parties suivantes.



IV.1.2 Coûts de réseau : formation et allocation non discriminatoire

Les coûts de production liés au réseau comprennent les coûts d'exploitation et les amortissements des actifs nécessaires pour rendre à l'appelant le service considéré, incluant la rémunération du capital immobilisé.

Les coûts de réseau peuvent être alloués en utilisant une matrice de facteurs d'usage entre macro-éléments et types d'appel. Certains de ces facteurs sont objectifs, comme le nombre de boucles locales empruntées par un appel *on-net* ou une terminaison d'appel. D'autres, comme la répartition des coûts de localisation entre appels sortants et appels entrants, seront définis par l'Autorité après concertation de l'ensemble des opérateurs.

L'Autorité reprend le principe de non-discrimination qui prévalait dans les lignes directrices, à savoir que le coût d'utilisation d'un élément de réseau rapporté à l'unité d'œuvre adéquate (minute, appel,...) est le même que ce soit pour les usages internes de l'opérateur (communications de détail) ou pour l'usage par des opérateurs tiers (prestations d'interconnexion).

Ce principe est celui qui a été retenu jusqu'à présent pour la régulation des prix d'interconnexion mobile et fixe. Il permet de répondre à l'objectif de concurrence loyale sur les marchés de détail en évitant de faire supporter des coûts différents à des acteurs qui auraient le même usage du réseau. Vu la délimitation des marchés de détail retenus, cette règle doit être appliquée entre opérateurs fixes, entre opérateurs mobiles mais aussi entre ces deux catégories d'opérateurs, au regard des risques de contournement de trafic et au regard de l'évolution des marchés de communications électroniques qui pourraient amener à plus de convergence entre les marchés fixes et mobiles.

La méthode retenue consiste alors :

- à découper le réseau en différents macro-éléments (commutateurs, antennes radio, registre d'abonné, etc.) ;
- à associer à chacun d'entre eux un inducteur de coûts (minute, appel, nombre de clients,...) ;
- à mesurer le volume d'unités d'œuvre pour chacun d'entre eux (il s'agit par exemple pour un commutateur de mesurer le volume annuel de minutes empruntant l'ensemble des commutateurs) ;
- à mesurer le coût des macro-éléments et de les rapporter à une unité d'œuvre pour en déduire un coût unitaire de chaque macro-élément.

Le produit de ces coûts unitaires des macro-éléments par les statistiques d'usage de ces mêmes macro-éléments par les différents types de communication permet de déterminer un coût unitaire pour chaque type de communication.

IV.1.3 Coûts commerciaux : formation et question de l'allocation aux appels entrants

Les coûts commerciaux ne sont pas causés par les appels entrants (IV.1.3.1). Lors du premier *price cap* en métropole, il avait été admis que la tarification de l'entrant puisse contribuer temporairement au recouvrement des coûts commerciaux (IV.1.3.2). Ce mécanisme ne pourrait perdurer que s'il existe une externalité positive pour l'appelant (IV.1.3.3). Or, il apparaît que non

seulement cette externalité est a priori de très faible amplitude et complexe à calculer, mais en outre la prise en compte d'une telle externalité pour la terminaison mobile serait discriminatoire vis-à-vis des opérateurs fixes (IV.1.3.4).

IV.1.3.1 Question de l'allocation des coûts commerciaux aux appels entrants

En se référant aux trois prestations que peut fournir l'opérateur mobile (accès à son réseau, appels sortants et appels entrants), on constate que les coûts commerciaux sont liés soit à l'accès au réseau, soit aux appels sortants :

- *les coûts de marketing et de publicité* sont allouables à la prestation d'accès au réseau si leur objectif est de gagner de nouveaux clients ou de garder des clients existants, et sont allouables à la prestation d'appels sortants si leur objectif est d'augmenter la consommation des clients ;
- *les coûts de vente et distribution* sont principalement allouables à la prestation d'accès puisqu'ils sont principalement liés au gain de nouveaux clients ;
- *les coûts de service client* sont principalement allouables à la prestation de communications sortantes puisqu'ils sont principalement liés à des appels de client concernant leur consommation d'appels sortants ;
- *les coûts de facturation-recouvrement* sont allouables, pour ceux liés à la consommation d'appels sortants, à la prestation d'appels sortants et, pour ceux indépendants de la consommation d'appels sortants, à la prestation d'accès au réseau.

En application du principe de causalité, les coûts de facturation-recouvrement alloués à la prestation d'accès doivent être recouverts par la facturation de l'abonné mobile, et donc des appels sortants.

Les coûts de marketing et publicité, et les coûts de vente et distribution allouables à la prestation d'accès nécessitent un examen plus approfondi pour déterminer s'ils doivent être recouverts par la facturation de l'abonné mobile ou de l'opérateur appelant.

Ces coûts ne sont pas causés par un appel entrant. Cependant, au-delà de l'absence de lien de causalité, il pourrait être pris en compte une éventuelle externalité positive pour l'appelant que l'appelé soit client mobile. De manière schématique, il s'agirait de faire contribuer l'appelant à la subvention du terminal de l'appelé.

IV.1.3.2 Situation historique dans le secteur mobile

Les opérateurs mobiles se sont développés historiquement avec des charges de terminaison d'appel élevées et sensiblement supérieures aux seuls coûts de réseau, que ce soit en France ou dans de nombreux autres pays européens. Le système du *calling party pays* a conduit à faire financer indirectement une partie des coûts commerciaux très importants des opérateurs mobiles par les appels entrants, et a ainsi facilité l'accession de nouveaux clients au réseau mobile.

Cette situation a été prise en compte par l'Autorité dans les lignes directrices adoptées par la décision n° 01-458 qui précisent que « *le coût correspondant aux activités de marketing, de fidélisation et de vente est imputable aux abonnés de l'opérateur mobile. Toutefois, une*

contribution des tarifs des appels entrants à certains coûts commerciaux pourra être retenue pour tenir compte, dans le contexte d'une période de développement et de renouvellement du marché, des coûts encourus par les opérateurs pour piloter cette évolution » et que « l'Autorité appréciera, au regard des éléments transmis par les opérateurs, la contribution qu'elle estime raisonnable et équitable ».

Dans le cadre de la présente analyse, l'Autorité souhaite réexaminer la pertinence d'une telle contribution. Il convient d'examiner, d'une part, selon quels principes les clients des autres opérateurs mobiles et des opérateurs fixes pourraient être mis à contribution pour couvrir une partie des coûts commerciaux, et d'autre part, si ces principes sont pertinents pour la période d'analyse considérée.

Une telle contribution n'est alors envisageable que si la politique commerciale menée par l'opérateur mobile présente un intérêt pour les appelants, auquel cas il convient de prendre en compte cette externalité de réseau.

IV.1.3.3 Notion d'externalité de réseau

Une externalité est le coût ou le bénéfice, imposé à une ou plusieurs parties, par la décision d'achat (ou de production) d'un service par une autre partie. Dans la mesure où le coût (bénéfice) n'affecte pas la personne qui prend la décision, celui-ci n'en tient pas compte dans son choix. Ainsi l'existence d'externalités peut conduire à des choix sous-optimaux. Afin d'atteindre une meilleure efficacité économique, il peut donc être décidé d'internaliser cette externalité dans les prix (et donc dans l'allocation des coûts).

La question de l'externalité de réseau se pose principalement dans le secteur mobile pour la prestation d'accès et les coûts associés, qui permettent au client mobile d'appeler mais aussi d'être appelé sur son téléphone mobile : le choix de se connecter peut donc se traduire par des bénéfices pour lui-même mais aussi pour d'autres personnes qui pourront alors l'appeler dans sa mobilité.

Pour certains consommateurs, il peut donc y avoir un sens à leur facturer dans certains cas des prix de détail en dessous de leurs coûts, c'est-à-dire à les subventionner, pour les inciter à devenir, ou rester, clients d'un opérateur mobile. Dans ce cas, une partie des coûts, notamment commerciaux, peut être supportée par les autres personnes pouvant tirer bénéfice de cette situation, à savoir les appelants.

Cette prise en charge ne concerne alors que les abonnés « marginaux » qui ne se seraient pas raccordés à un réseau mobile ou qui auraient résilié leur abonnement mobile s'ils avaient eu à supporter directement l'ensemble des coûts qu'ils induisent directement (par exemple les coûts commerciaux) par l'intermédiaire des prix de détail. Dans un tel cas, la contribution des appels entrants doit se limiter aux subventions que la communauté des appelants est prête à concéder pour ces abonnés. Ce montant correspond au bénéfice qu'ils retirent de leur faculté à terminer des communications vocales vers ce nouveau client mobile.

IV.1.3.4 Question de la prise en compte d'une éventuelle externalité de réseau

L'Autorité considère que la prise en compte d'une telle externalité dans le prix de la terminaison d'appel vocal n'est pas justifiée sur la période considérée.

IV.1.3.5 Respect du principe de neutralité vis-à-vis des opérateurs fixes et moindre justification dans des marchés matures

Les opérateurs fixes n'ont pas inclus une telle externalité de réseau dans leur charge de terminaison d'appels par le passé. En effet, le cadre réglementaire ne prévoyait pas la prise en compte de tels coûts pour l'opérateur fixe puissant sur le marché de l'interconnexion (à savoir France Télécom de 1998 à 2004). En outre, les charges de terminaison sur les autres réseaux fixes déterminées lors de règlements de différends ont respecté un principe de réciprocité.

Cette non prise en compte se justifie pour deux raisons sur le marché fixe. Tout d'abord, le marché fixe voix a atteint une certaine maturité. On observe une certaine stabilité du parc des lignes fixes. Les effets d'externalité de réseau sont limités. Enfin, la prise en compte de coûts commerciaux dans la charge de terminaison d'appel représente un risque, puisqu'elle revient à faire financer une partie de la politique commerciale de l'opérateur par des concurrents. Une mauvaise appréciation du dispositif peut se traduire par des distorsions concurrentielles et une inefficacité économique.

Sans préjuger des analyses de marché qui seront menées sur le marché fixe, il semble que les charges de terminaison d'appels continueront à exclure de telles externalités de réseau.

La prise en compte d'une éventuelle externalité de réseau pour la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles conduirait donc à une différence de traitement entre opérateurs mobiles et fixes. Cette différenciation pouvait historiquement résulter de dynamiques de marché différentes, les opérateurs mobiles ayant connu une croissance forte dans les années 1990 alors que le marché fixe montrait une certaine maturité en terme de parc. Dans la période d'analyse considérée, les services mobiles vocaux devraient connaître *a priori* une croissance moindre que dans les années 90. Une différenciation ne paraît plus justifiée. Elle serait préjudiciable aux opérateurs fixes, qui pourraient dans certains cas subventionner les coûts d'acquisition d'un client mobile qui résilie une ligne fixe.

Certains opérateurs mobiles avaient contesté, dans le cadre de la consultation publique du 16 avril 2004, l'analyse de l'Autorité en précisant que le monopole historique de France Télécom sur le marché du fixe justifie une régulation différente de celui du marché mobile et que les opérateurs fixes et mobiles ne sont pas sur le même marché et donc ne sont pas en concurrence entre eux.

L'Autorité considère que, s'il existe des différences structurelles entre le marché fixe et le marché mobile, celles-ci ne sont cependant pas suffisantes pour justifier que les opérateurs fixes subventionnent les coûts d'acquisition d'un client mobile qui résilie une ligne fixe. Par ailleurs l'Autorité est tenue d'assurer une concurrence loyale entre acteurs du secteur. Si opérateurs fixes et mobiles ne sont pas considérés comme intervenant directement dans un même marché de

détail, il convient d'assurer une certaine neutralité de traitement entre ces acteurs dans un contexte où il pourrait se dessiner un mouvement de convergence fixe-mobile et que le développement du fixe, qui stagne voire décroît actuellement, doit dans les prochaines années s'expliquer au regard des qualités propres des services de téléphonie fixe et mobile et non de déséquilibres sur les marchés de gros.

IV.1.3.6 Faiblesse du niveau de l'éventuel externalité au regard des coûts de référence et des prix de terminaison d'appel

La mesure des effets de l'externalité de réseau est par nature difficile.

Elle revient dans un premier temps à évaluer, pour chaque personne ne disposant pas d'un mobile, le budget qu'elle est prête à consacrer à la connexion à un réseau mobile en fonction de l'utilité qu'elle en retire.

Ce budget est alors comparé au coût d'acquisition de client pour identifier la part qu'une personne est prête à prendre à sa charge. Ce coût d'acquisition du client serait le coût minimal de connexion d'un client ne souhaitant passer que des appels vocaux et en recevoir. Il n'inclut donc pas tous les coûts liés à d'autres services, par exemple de type appareil photos.

La différence entre ce coût et le budget du client final devrait être prise en charge par le reste des clients si elle reste inférieure à l'utilité qu'ils tirent de cette connexion.

Une telle évaluation est complexe car elle suppose une connaissance approfondie de l'utilité que peuvent tirer les nouveaux accédants aux services mobiles mais aussi les autres clients mobile et fixe d'une connexion à un réseau mobile. Justifiée par la recherche d'une meilleure efficacité économique, une survalorisation peut néanmoins conduire à des distorsions concurrentielles qui pourraient être non négligeables puisqu'elle revient alors à faire financer une partie de la politique commerciale de l'opérateur mobile par ses concurrents ou par les opérateurs fixes.

Enfin, l'effet à terme devrait être minime, comme en témoigne le calcul d'un majorant de cette externalité. En effet, en supposant, au vu des évolutions récentes, une croissance nette annuelle d'un million de clients mobiles à un terme assez proche, et en considérant l'intégralité du coût d'acquisition d'un client (estimé à 150 € par abonné), le coût à recouvrer est de 150 M€.

En considérant que le nouveau client mobile tire un bénéfice double de celui tiré par les clients qui l'appellent, ce qui correspondrait à un facteur RG utilisé par l'Ofcom au Royaume-Uni de 1,5, les appels entrants devraient recouvrer 50 M€. Sur la base d'un volume de trafic entrant (incluant les appels *on-net*) d'environ 40 milliards de minutes (volume 2002), on obtient comme majorant une surcharge à la minute d'environ 0,13 centime d'euros.

SFR avait contesté, dans le cadre de la consultation publique du 16 avril 2004, ce montant et avait estimé qu'il devrait être supérieur à celui pris par l'Ofcom (0,45 ppm, soit 0,65 c€/min) à cause de la plus faible pénétration du mobile en France qu'au Royaume-Uni.

Il faut cependant noter que l'Ofcom a étudié plusieurs modélisations selon la capacité des opérateurs mobiles à discriminer leurs tarifs et leurs subventions pour les différentes catégories d'abonnés. Ces modélisations conduisent à des résultats compris entre 0,9 ppm (1,35 c€/min) et 0,06 ppm (0,09 c€/min). En l'absence de critère objectif pour choisir l'une des modélisations, l'Ofcom a jugé raisonnable de prendre une valeur intermédiaire, à savoir 0,45 ppm.

L'ARCEP a réalisé dans le cadre de sa consultation publique du 16 avril 2004, une première évaluation pour éclairer le secteur sur les ordres de grandeur d'une telle valeur et note qu'aucun opérateur n'a apporté un éclairage sur cette évaluation au regard des caractéristiques du marché français ; elle considère que les ordres de grandeur ne sont pas contredits par les valeurs retenues par l'Ofcom, qui indiquent qu'une telle externalité représente moins de 10% des autres coûts allouables à la prestation de terminaison d'appel.

Elle souligne que la mesure d'une telle externalité dépend par ailleurs de la maturité du marché observé et que les évaluations sur le marché britannique concernent l'année 2005, alors que, de fait, le contrôle des prix imposé en France pour les prochaines années tolérera encore une contribution du prix de terminaison d'appel aux coûts commerciaux au-delà des niveaux déterminés par l'Ofcom.

IV.1.3.7 Conclusion sur la non prise en compte des coûts commerciaux

Eu égard à la complexité de la mesure d'une telle externalité, à son niveau *a priori* très faible comparé à la charge de terminaison d'appel, et des risques de distorsion concurrentielle qu'elle pourrait entraîner, l'Autorité considère que les coûts pertinents pour l'interconnexion ne doivent pas inclure de coûts commerciaux.

IV.1.4 Formation et allocation des coûts communs

L'Autorité maintient les principes définis dans la décision 01-458, à savoir un périmètre des coûts communs limité aux seuls coûts de structure, et une allocation à chaque service sous la forme d'une majoration proportionnelle aux coûts de production et aux coûts commerciaux du service considéré (système EPMU *equiproportionate mark-up*).

IV.1.5 Conclusion sur les coûts de référence : périmètre et niveaux

Les coûts allouables aux services d'interconnexion comprennent les coûts de réseau ainsi qu'une contribution aux coûts communs entendus comme les coûts de structure, alloués proportionnellement aux autres coûts (système EPMU) et non selon le principe de Ramsey-Boiteux¹³. L'opérateur peut en outre recouvrer des coûts spécifiques à la mise en œuvre de l'interconnexion (prestations à l'acte par exemple).

¹³ Principe de Ramsey-Boiteux consiste, pour l'imputation des coûts communs, à majorer les coûts directs de chaque produit d'une partie des coûts communs dépendant de l'élasticité de la demande finale, les différents produits se voyant imputés une partie des coûts communs inversement proportionnelle à l'élasticité - prix de leur demande.

En revanche, les coûts commerciaux ne peuvent pas être inclus dans les coûts pertinents d'interconnexion pour les raisons invoquées précédemment.

IV.2. Obligation de contrôle des prix

L'article 13 de la directive « Accès » ainsi que l'article L. 38 I 4° du CPCE prévoient que l'Autorité peut imposer à un opérateur disposant d'une influence significative différentes obligations visant à assurer le contrôle des prix des offres d'accès et d'interconnexion, y compris l'obligation pour les tarifs de refléter les coûts.

A cet égard, l'Autorité estime justifié de limiter les obligations imposées à Outremer Télécom en matière de contrôle des prix à celle de « *ne pas pratiquer de tarifs excessifs* ».

Outremer Télécom, de par son influence significative sur son marché de terminaison d'appel, peut pratiquer des prix qui ne seraient pas conformes aux objectifs de concurrence loyale poursuivis par l'ARCEP. Comme il a été démontré précédemment par la présente décision, les prestations de terminaison d'appels ont une importance particulière.

En outre, du fait du modèle économique dit du « *calling party pays* » qui prévaut, les conditions économiques de la vente de ces prestations influent directement sur les conditions d'exercice de la concurrence entre les opérateurs de boucle locale sur le marché de détail.

En effet, dans ce modèle économique, c'est l'appelant qui se voit facturer l'intégralité des charges liées à l'acheminement des appels vers les personnes qu'il appelle, y compris vers les abonnés raccordés à d'autres réseaux. Ainsi de nombreux tarifs que peuvent offrir les opérateurs mobiles sur le marché de détail sont contraints par les charges de terminaison d'appel facturées par les autres opérateurs mobiles, qui sont en même temps leurs concurrents directs sur le marché de détail.

Il en résulte qu'il n'existe intrinsèquement pas, ou peu, d'incitation économique pour les opérateurs mobiles à fixer leurs charges de terminaison d'appel à des niveaux « concurrentiels », c'est-à-dire à des niveaux qui pourraient être constatés si ces prestations étaient soumises à une concurrence effective.

Les obligations définies dans la partie III en terme d'accès, de non-discrimination et de transparence, ne sont pas de nature à y remédier. Il est donc justifié et proportionné d'imposer une obligation de contrôle des prix au regard de la quasi-absence de pression concurrentielle sur ce marché.

S'agissant des prestations d'acheminement, au vu de l'écart entre le prix actuel et les coûts de référence, l'Autorité impose un contrôle tarifaire consistant en l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs excessifs (IV.2.1)

Par ailleurs l'Autorité impose un contrôle tarifaire consistant en une obligation de refléter les coûts correspondants pour les prestations d'accès aux sites d'interconnexion (IV.2.2).

IV.2.1 Acheminement de trafic de terminaison : prix non excessif

IV.2.1.1 Prix non excessifs

L'ARCEP estime nécessaire que les prix des charges de terminaison d'appel convergent à terme vers les niveaux de coûts de référence définis précédemment.

Il est à noter que :

- l'Autorité, par sa décision n°05-112 impose à Orange Caraïbe l'obligation de pratiquer des prix reflétant les coûts correspondants et un encadrement tarifaire de 3 ans conduisant à une baisse de l'ordre 50% ;
- Orange Caraïbe détient 80% du parc mobile de la zone Antilles-Guyane, et Outremer Télécom 1,5%¹⁴ ;
- l'Autorité dispose d'informations sur les coûts de Outremer Télécom issus d'une modélisation. Néanmoins, les effets volumes impliquent que les coûts effectifs de Outremer Télécom sont, dans une certaine mesure, supérieurs à ceux d'Orange Caraïbe, lesquels sont connus avec précision ;
- l'Autorité a estimé dans le règlement de différend n°03-703 du 5 juin 2003 que l'application de la notion de prix non excessifs pouvait se traduire par une certaine forme de réciprocité.

Au vu de ces éléments, l'Autorité considère que l'imposition à Outremer Télécom d'une obligation de pratiquer des prix non excessifs, notamment au regard des coûts et des effets sur le marché, est suffisante pour que celui-ci fasse évoluer ses tarifs pour tendre vers l'objectif précédemment cité.

Néanmoins, si l'Autorité constatait que cette obligation n'est pas suffisante, elle serait amenée à réexaminer avant 2007 les obligations imposées à Outremer Télécom.

IV.2.1.2 Prix plafond applicable en 2006

Dans le cadre de l'obligation de ne pas pratiquer des prix excessifs, l'Autorité entend préciser un niveau plafond pour 2006 au-delà duquel les prix pratiqués par Outremer Telecom lui paraîtraient excessifs.

Antérieurement à la désignation dans la zone Antilles-Guyane d'opérateurs exerçant une influence significative, y compris dans l'ancien cadre, les charges de terminaison d'appel de Orange Caraïbe et de Bouygues Telecom Caraïbe étaient identiques et s'élevaient à 1,61 F pour la première minute, indivisible, et à 1,61 F/min [respectivement 0,805 F/min] en heures pleines [respectivement en heures creuses] pour les minutes suivantes, décomptées à la seconde. En appliquant la structure d'appel définie en Annexe A, il en résulte un prix moyen de 1,876 F/min, soit 0,286 €/min.

¹⁴ Source : l'observatoire des mobiles du 30 juin 2005 <http://www.arcep.fr/observatoire/>

L'Autorité relève que ce niveau de terminaison d'appel :

- est significativement plus élevé que celui désormais pratiqués par ces opérateurs, eu égard aux baisses intervenues depuis lors ;
- mais correspond historiquement, dans la zone Antilles-Guyane, à celui d'un nouvel entrant.

Compte tenu de ces éléments, l'Autorité considère que si Outremer Telecom pratiquait en 2006 un prix moyen de terminaison d'appel vocal directe, calculé à partir du profil d'appel décrit en Annexe A, supérieur à 0,286 €/min, ce prix serait contraire à l'obligation de ne pas pratiquer des prix excessifs à compter de la date d'entrée en vigueur de la présente décision.

IV.2.1.3 Structure de tarification

Outremer Télécom propose actuellement une tarification composée d'un crédit temps de 60 secondes, facturé 30 c€, puis d'un prix à la minute, décompté à la seconde, au-delà du crédit temps. Ce prix à la minute est de 30 c€/min en heures pleines et de 30 c€/min en heures creuses. Ce tarif est applicable pour tous les appels en provenance de la métropole, des DOM et de l'international.

L'Autorité estime que la structure de tarification de la charge de terminaison d'appel doit respecter le principe selon lequel un opérateur demandeur ne paye une prestation d'interconnexion ou d'accès qu'en fonction du service rendu.

Or, le système de crédit temps, qui conduit à ce que, par exemple, un appel de 60 secondes soit facturé au même prix qu'un appel d'une seconde, ne répond pas à cette exigence.

A la demande de l'Autorité, les opérateurs mobiles de métropole ont mis fin en 2004 à la facturation d'un crédit temps pour la prestation de terminaison d'appel vocal¹⁵.

L'Autorité estime que Outremer Télécom doit proposer des tarifs de gros de terminaison ne comportant pas de crédit temps. Cette modification tarifaire n'ayant pas en soi d'impact sur le prix moyen, il n'est pas nécessaire de prévoir une suppression progressive du crédit temps, l'Autorité estime donc que celle-ci devra avoir lieu au plus tard le [1^{er} juillet 2006].

IV.2.2 Prestations d'accès aux sites d'Outremer Télécom : obligation de refléter les coûts correspondants

L'Autorité considère qu'il est important que les prix de ces prestations reflètent les coûts des ressources réellement utilisées.

¹⁵ Dans l'Union européenne, le système du crédit temps n'est utilisé aujourd'hui pour la terminaison d'appel mobile que par les opérateurs mobiles d'outre-mer et les opérateurs grecs.

L'opérateur dispose d'un monopole sur la fourniture d'offre de colocalisation et il est donc important qu'il ne s'éloigne pas du niveau des coûts correspondant à cette prestation minimale d'accès.

S'agissant des autres prestations d'accès aux sites, pour lesquels il s'avérerait que seul l'opérateur mobile est à même de fournir le service le plus efficace économiquement, l'Autorité estime raisonnable que l'opérateur demandant l'interconnexion ne paie qu'à hauteur des ressources utilisées. L'Autorité considère donc que les tarifs de ces prestations doivent refléter les coûts correspondants.

Enfin, l'opérateur doit veiller à proposer des tarifs qui reflètent les coûts correspondants pour toutes les prestations à l'acte en relation avec la terminaison d'appel vocal, qu'il est le seul à pouvoir fournir.

DECIDE :

Article 1 – Outremer Télécom, société anonyme, immatriculée sous le numéro SIRET 383 678 760 au registre du commerce et des sociétés de Fort-de-France et dont le siège social est situé à Z.I. de la Jambette - 97285 Lamentin cedex 2, exerce une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur son réseau mobile.

Article 2 – Outremer Télécom doit faire droit à toute demande raisonnable de prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal « directe ».

Article 3 – Outremer Télécom doit offrir ses prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal « directe » dans des conditions non discriminatoires.

Article 4 – Outremer Télécom est soumis à une obligation de transparence. A ce titre, l'opérateur informe ses clients de terminaison d'appel vocal « directe » des évolutions de ses conditions techniques et tarifaires en respectant des délais de préavis raisonnables. Les principaux tarifs relatifs à la terminaison d'appel vocal sont publiés sur le site Internet de l'opérateur. L'opérateur informe l'ARCEP de la signature d'une nouvelle convention d'interconnexion ou d'un avenant à une convention existante dans un délai de sept jours à compter de la signature du document.

Article 5 – Outremer Télécom est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal « directe », des prix excessifs.

Article 6 – Outremer Télécom doit appliquer une structure de tarification de ses prestations de terminaison d'appel vocal « directe » qui reflète le service rendu, à compter du [1^{er} juillet 2006]. En particulier cette structure de tarification ne doit pas comporter de période indivisible.

Article 7 – Outremer Télécom offre des prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal « directe » à des tarifs reflétant les coûts correspondants.

Article 8 – La présente décision s'applique jusqu'au 31 décembre 2007 sans préjudice d'un éventuel réexamen anticipé conformément aux dispositions des articles D. 302 et D. 303 du code des postes et des communications électroniques.

Article 9 – Le directeur général de l'Autorité est chargé de l'application de la présente décision. Il notifiera à Outremer Télécom cette décision ainsi que ses annexes qui seront publiées au *Journal officiel* de la République française.

Fait à Paris, le XX XXX 2006

Le Président

Paul Champsaur

Annexe A Statistique d'appels de référence

La statistique d'appels de référence est la suivante :

- répartition du trafic suivant les plages horaires :

Répartition du trafic sur les différentes plages horaires	
Heures pleines	Heures creuses
75%	25%

- distribution des durées d'appel :

La probabilité qu'un appel ait une durée inférieure à x secondes suit la loi statistique F telle

que $F(x, \alpha, \beta) = 1 - e^{-\left(\frac{x}{\beta}\right)^\alpha}$, avec $\alpha = 0,629$ et $\beta = 70,5$

Cette loi conduit à une durée moyenne des appels de 100 secondes.

Annexe B Economie d'un opérateur mobile

Cette annexe s'inspire des lignes directrices adoptées par l'Autorité par la décision n° 01-458 du 11 mai 2001. Elle en reprend les principes généraux en les adaptant si nécessaire.

- **Prestations offertes par l'opérateur mobile**

On peut distinguer trois prestations principales qu'un opérateur mobile offre :

- l'accès à son réseau, c'est-à-dire la connexion à un réseau qui lui permet de communiquer et d'être joint partout à l'intérieur des zones de couverture de l'opérateur mobile ;
- les communications sortantes qui sont passées par le client final de l'opérateur mobile ;
- les communications entrantes et la réception d'appel à destination du client mobile.

- **Postes de coûts d'un opérateur mobile**

Sont pris en compte les coûts opérationnels, y compris la dotation aux amortissements des immobilisations et les coûts de financement (taux de rémunération du capital).

Les coûts d'un opérateur mobile peuvent se représenter selon la nomenclature suivante :

- (C1) coûts de production ;
- (C2) coûts commerciaux ;
- (C3) coûts communs.

(C1) Les coûts de production

(C1.1) Les coûts de réseau

Ils correspondent à la planification, la construction et l'exploitation du réseau ; ils se traduisent par cinq principaux postes de coût :

- les *coûts d'équipements techniques* : Pour les équipements propres, il s'agit des coûts d'investissement (amortissement économique incluant la rémunération du capital), pour les autres équipements, il s'agit des coûts de location correspondant. Ces coûts peuvent être prendre en compte la fiscalité ayant pour assiette les équipements correspondants. Ces équipements correspondent, pour le sous-système radio et le cœur de réseau :
 - aux équipements de transmission (y compris génie civil, fibres optiques et liaisons louées) ;
 - aux équipements de commutation et de routage ;
 - aux équipements permettant la fourniture de services complémentaires (messagerie vocale en particulier) ;
 - aux bâtiments techniques (sites radio compris) ;
 - au système d'information (coûts de création et d'évolution des systèmes d'information permettant l'exploitation du réseau).
- les *coûts d'exploitation* du réseau qui sont essentiellement des coûts de personnel, comprennent également des coûts de prestations externes. Ces coûts s'entendent au sens large et recouvrent tant la partie des coûts d'exploitation liés à la planification et à la construction du réseau que la partie maintenance et exploitation des éléments de réseau ;
- les *taxes et redevances* correspondant aux redevances d'utilisation des fréquences, à l'octroi de licences ainsi qu'aux taxes locales non allouables aux équipements;
- les *coûts de recherche et développement* imputables aux activités de réseaux (la recherche fondamentale est allouée aux coûts communs);
- les *coûts divers* correspondant aux coûts de réseau ne pouvant être intégrés dans les cinq premiers postes.

(C1.2) Les coûts d'interconnexion

La directive « Accès » définit l'interconnexion comme : « *la liaison physique et logique de réseaux de communications publics utilisés par la même entreprise ou une entreprise différente, afin de permettre aux utilisateurs d'une entreprise de communiquer avec les utilisateurs de la même entreprise ou d'une autre, ou bien d'accéder aux services fournis par une autre entreprise.* »

L'achat d'interconnexion aux opérateurs tiers comprend l'achat de capacités (BPN) et de volumes. L'opérateur tiers peut être un opérateur mobile, un opérateur de réseau fixe commuté ou

bien un autre type d'opérateur (par exemple un fournisseur d'accès à un réseau de données comme Internet).

(C1.3) Les coûts de prestation de service

Les coûts de prestation de service comprennent :

- les *coûts de prestations de service de contenu* :
 - *les prestations de services par l'opérateur* (gratuits ou payants) à l'exception du service client pris en compte dans (C 2.3);
 - *l'achat en gros de services* : Il s'agit notamment d'achats aux fournisseurs de contenus multimédias.
- les *coûts d'itinérance de bout en bout* : Il s'agit des versements effectués par l'opérateur à un opérateur généralement étranger qui achemine une communication d'un client de l'opérateur français.

(C2) Les coûts commerciaux

Les coûts commerciaux peuvent se diviser en quatre catégories :

(C2.1) Marketing et publicité

- *marketing* (de l'étude de marché à la conception des offres commerciales). Il s'agit notamment de cibler la prospection en fonction de l'analyse de la concurrence et du positionnement de l'offre ; de définir les objectifs de vente ; et de développer, lancer et adapter les produits ;
- *publicité* (coûts internes et agences de publicité). Il s'agit de définir, réaliser et tester les campagnes de promotion et de publicité.

(C2.2) Distribution et vente

La distribution comprend :

- *la vente* qui se décompose en plusieurs activités : assurer les ventes, accueillir et renseigner le client, et organiser et suivre les forces de vente ;
- *l'administration de la vente* qui consiste à traiter les commandes;

La distribution concerne deux types de produits :

- *distribution de produits de détail par le réseau commercial propre de l'opérateur ou en dehors.*

- *distribution de produits de gros aux opérateurs* (interconnexion, itinérance, accès).

A cela s'ajoutent :

- *les coûts d'achat de terminaux* qui représentent les coûts bruts d'achat des terminaux et dispositifs associés.

(C2.3) Les coûts de services clients

Le service client se décompose en deux parties :

- *le support après-vente*, qui comprend deux activités :
 - d'une part, accueillir la clientèle, traiter les réclamations, de réaliser les essais, de rétablir l'accès au réseau,
 - et d'autre part réparer les terminaux. ;
- *le service d'assistance* : il s'agit d'accueillir et de renseigner la clientèle (notamment sur leur consommation)

Ce service peut être assuré en propre, et dans ce cas, les coûts, principalement des coûts de personnel, correspondent essentiellement aux structures opérationnelles mises en place par les opérateurs pour assurer ces activités. Ce service peut éventuellement être assuré par la SCS bénéficiant de l'accès, et dans ce cas les coûts correspondent aux montants effectivement facturés par la SCS à l'opérateur de réseau mobile pour cette prestation.

(C2.4) Les coûts de facturation et recouvrement

Ces coûts concernent, pour les produits de détail comme pour les ventes de gros, quatre activités:

- *le comptage* : il s'agit de suivre les données de comptage du volume de trafic émis par le client ;
- *la facturation* : il s'agit d'établir les factures et de les transmettre aux clients ;
- *le recouvrement* : il s'agit d'encaisser le paiement des factures non litigieuses ;
- *le contentieux* : il s'agit de traiter les réclamations sur facture, d'effectuer les études de solvabilité des clients, surveiller les comptes litigieux et assurer les négociations amiables et les recouvrements contentieux. Le poste de coût « contentieux » prend en compte les créances douteuses.

Pour les produits de détail, ces activités peuvent être assurées par l'opérateur ou éventuellement déléguées aux SCS. Dans ce dernier cas, les coûts sont ceux effectivement facturés à l'opérateur de réseau mobile.

(C3) Les coûts communs

Les coûts communs comprennent trois éléments :

- *les coûts du système d'information non spécifique ;*
- *coûts de siège* (qui comprennent notamment les coûts afférents à la direction générale, les directions chargées des affaires stratégiques, financières et juridiques);
- *aux frais généraux.*

- Revenus d'un opérateur mobile

Les recettes d'un opérateur mobile relèvent principalement de deux activités complémentaires qui permettent de recouvrer les coûts liés à ces activités :

- *Les revenus d'interconnexion et d'accès* correspondent principalement à l'écoulement du trafic entrant sur le réseau de l'opérateur mobile et issu d'opérateurs tiers. Celles-ci rémunèrent ainsi l'opérateur mobile pour la terminaison d'appel et sont facturées aux opérateurs interconnectés et donc indirectement à l'abonné appelant un client de l'opérateur mobile. Ces revenus comprennent aussi les revenus des prestations physiques d'interconnexion (colocalisation, liaison de raccordement...)
- *Les revenus de détail* correspondent aux revenus perçus auprès des clients finals : frais de mise en service, abonnements, revenus correspondant au prépayé, revenus des forfaits et du trafic hors forfait, revenus d'itinérance. Ces revenus peuvent être partagés en revenus récurrents et revenus non récurrents. Ils sont facturés au client final, directement, ou via un distributeur ou une SCS.