

DUCOS, le 13 janvier 2005



**REPONSE DE  
BOUYGUES TELECOM CARAÏBE  
À LA CONSULTATION DE L'ART  
SUR LES PROJETS DE DECISION RELATIFS A  
LA TERMINAISON D'APPEL  
SUR LES RESEAUX MOBILES  
DANS LES DOM**

## PUBLIQUE

Bouygues Telecom Caraïbe a étudié avec grand intérêt les différents projets de décision, portant sur l'influence significative des opérateurs mobiles sur le marché de la terminaison d'appel vocal dans les DOM et les obligations imposées à ce titre, soumis à commentaires par l'Autorité.

Bouygues Telecom Caraïbe souhaite formuler les observations suivantes, au projet de décision de l'ART :

1. Bouygues Telecom Caraïbe ne devrait pas être déclaré opérateur «puissant», compte tenu de sa faible taille et du pouvoir compensateur exercé par son concurrent Orange Caraïbe et plus généralement par le groupe France Télécom. Le projet de l'Autorité est d'autant plus étonnant que le Conseil de la concurrence, dans son avis n° 04-A-17 du 14 octobre 2004<sup>1</sup>, a estimé que seul Orange Caraïbe exerce une puissance significative sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son propre réseau dans la zone Antilles-Guyane. Au même moment, le Conseil de la concurrence a imposé à Orange Caraïbe des mesures conservatoires afin de préserver les intérêts de Bouygues Telecom Caraïbe et des consommateurs sur le marché de la téléphonie à la Caraïbe.
2. Bouygues Telecom Caraïbe respecte déjà les obligations que l'Autorité préconise de lui imposer (obligations d'accès, de non-discrimination et de transparence), celles-ci étant déjà prévues dans la réglementation en vigueur. Déclarer Bouygues Telecom Caraïbe «puissant» semble donc inutile de ce point de vue.
3. L'Autorité tient peu compte des spécificités des Départements d'Outre Mer en général et de Bouygues Telecom Caraïbe en particulier qui justifient un coût de référence réseau nettement plus élevé qu'en métropole.
4. Le modèle normatif de calcul du revenu utilisé par l'Autorité est basé sur des statistiques métropolitaines et donne des résultats éloignés de la réalité. L'utilisation de ce modèle conduit l'Autorité à demander à Orange Caraïbe une diminution de près de 30% de son revenu entrant moyen, dès le début 2005, alors que l'objectif est de 50% sur 3 ans et que l'Autorité évoque une baisse de 20% sur 2005. Cette importante baisse de revenu impactera également Bouygues Telecom Caraïbe compte tenu du pouvoir d'achat compensateur d'Orange Caraïbe.

En conséquence, Bouygues Telecom Caraïbe propose de re-calibrer ce modèle avec les données statistiques des Départements français d'Amérique et de revoir en conséquence l'encadrement tarifaire proposé par l'Autorité pour Orange Caraïbe.

5. Même si aucun encadrement tarifaire n'est imposé à Bouygues Telecom Caraïbe, il semble légitime que Bouygues Telecom Caraïbe puisse préserver un différentiel de terminaison d'appels significatif avec Orange Caraïbe. L'écart proposé par l'Autorité dans le cas des opérateurs métropolitains est de 17%. Compte tenu de sa position (non rentable) et de celle de son

---

<sup>1</sup> Avis du Conseil de la concurrence n° 04-A-17 du 14 octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'ART. en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques.

## **PUBLIQUE**

concurrent (83% de part de marché), Bouygues Telecom Caraïbe estime qu'un écart de 25 à 30% est normal.

## PLAN

<b>1. LE MARCHÉ RETENU PAR L'ART N° EST PAS PERTINENT .....</b>	<b>5</b>
1.1. LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION SUR LA DÉFINITION DES MARCHES N° A QU'UNE VALEUR INDICATIVE .....	5
1.2. LE POSTULAT DE DÉPART DE L'ART EST ERRONÉ ET NE REPOSE SUR AUCUN FONDÉMENT ÉCONOMIQUE...	5
<b>2. <u>BOUYGUES TELECOM CARAÏBE N'EST PAS « PUISSANT »</u> .....</b>	<b>6</b>
2.1. LA PART DE MARCHÉ N'EST PAS UN ÉLÉMENT SUFFISANT. ....	7
2.2. LE GROUPE FRANCE TELECOM DISPOSE D'UN POUVOIR D'ACHAT COMPENSATEUR TRÈS IMPORTANT .....	8
2.3. BOUYGUES TELECOM CARAÏBE N'EST DONC PAS «PUISSANT» .....	12
<b>3. <u>BOUYGUES TELECOM CARAÏBE RESPECTE DÉJÀ LES OBLIGATIONS ENVISAGÉES PAR L'AUTORITÉ</u>.....</b>	<b>13</b>
<b>4. <u>LE COUT DE RÉFÉRENCE DU RÉSEAU EST ÉLEVÉ</u> .....</b>	<b>14</b>
4.1. LE COUT DU CAPITAL EST SOUS-ESTIMÉ. ....	14
4.2. LES COUTS RÉSEAUX SONT DEUX FOIS PLUS ÉLEVÉS QU'EN MÉTROPOLE. ....	15
4.2.1. <i>La continuité territoriale</i> .....	15
4.2.2. <i>Synthèse de l'écart des coûts réseau avec la métropole</i> .....	16
4.2.3. <i>Moindre remplissage du réseau</i> .....	16
4.2.4. <i>Synthèse : Coûts réseau / minute</i> .....	17
4.2.5. <i>Benchmark avec d'autres acteurs des DFA (Départements Français d'Amérique) et conclusion</i> ..	17
4.3. LES COUTS COMMERCIAUX DEVRAIENT ÊTRE INTÉGRÉS.....	18
4.4. L'AUTORITÉ NE TIENS PAS COMPTE DES DÉFICITS PASSÉS.....	19
4.5. CONCLUSION SUR LES COUTS DE RÉFÉRENCE.....	21
<b>5. <u>EFFET DE LA SUPPRESSION DE LA PREMIÈRE MINUTE INDIVISIBLE</u> .....</b>	<b>22</b>
5.1. COMPARAISON DU MODÈLE DE L'AUTORITÉ ET DES STATISTIQUES D'APPELS AUX ANTILLES.....	22
5.2. DONNÉES COMPTABLES DE BOUYGUES TELECOM CARAÏBE.....	23
5.3. IMPACT D'UNE SUPPRESSION DE LA MINUTE INDIVISIBLE SUR LES OPÉRATEURS DES DFA (DÉPARTEMENTS FRANÇAIS D'AMÉRIQUE).....	24
5.4. LE MODÈLE NORMATIF DE L'AUTORITÉ DOIT ÊTRE AMENDÉ.....	25
5.5. ENCADREMENT TARIFAIRE D'ORANGE CARAÏBE.....	25
5.6. MISE EN PLACE D'UNE TAXE D'ÉTABLISSEMENT D'APPELS.....	26
<b>6. <u>RECIPROCITÉ TARIFAIRE AVEC ORANGE CARAÏBE</u>.....</b>	<b>28</b>
<b>ANNEXE : PREMIÈRE CONTRIBUTION DE BOUYGUES TELECOM CARAÏBE .....</b>	<b>29</b>

## **1. LE MARCHÉ RETENU PAR L'ART N' EST PAS PERTINENT**

Bouygues Telecom Caraïbe considère que le marché de la terminaison d'appel vocal sur le réseau individuel d'un opérateur n'est pas un marché pertinent. D'une part, le choix de ce marché se fonde sur une simple recommandation de la Commission relative à la définition des marchés, qui n'a qu'une valeur indicative. D'autre part, la qualification de marché pour la terminaison d'appel ne repose sur aucun fondement économique.

### **1.1. La recommandation de la Commission sur la définition des marchés n'a qu'une valeur indicative**

La définition d'un marché de la terminaison d'appel sur chaque réseau GSM est loin d'être imposée par l'évolution législative et réglementaire actuelle. En effet, la directive « Cadre » du 7 mars 2002, seul texte ayant force obligatoire en droit français fait pour sa part référence en son annexe I au marché de « *la terminaison d'appel vocal sur les réseaux téléphoniques publics mobiles* » et ne vise donc pas la terminaison d'appel vers un réseau individuel.

Seule la recommandation de la Commission du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents évoque un marché de « *terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels* ». Or, s'agissant d'une simple recommandation, elle n'a qu'une valeur indicative. Il ne saurait donc être soutenu que les textes communautaires « valident » l'existence d'un marché pertinent de la terminaison d'appels individuel. Il appartenait au contraire à chaque Etat Membre de tenir compte des « circonstances nationales » dans le cadre de la définition de ces marchés (directive « Cadre »).

### **1.2. Le postulat de départ de l'ART est erroné et ne repose sur aucun fondement économique**

Il ressort clairement du nouveau cadre réglementaire que l'analyse devant être opérée par les Autorités nationales de régulation doit suivre la méthodologie utilisée par le droit de la concurrence, conformément au principe énoncé par ce dernier.

Le droit de la concurrence prévoit que « *le marché se définit comme le lieu théorique où se rencontrent l'offre et la demande de produits ou services qui sont considérés par les acheteurs ou les utilisateurs comme substituables entre eux mais non substituables aux autres biens ou services offerts* »<sup>2</sup>.

Or, ces critères de la définition du marché ne se retrouvent pas dans la définition de l'ART lorsque celle-ci prétend caractériser un marché de la terminaison d'appel sur chaque réseau GSM.

Le marché de la terminaison d'appel ne peut être retenu comme pertinent car la terminaison d'appel est un service spécifique, dont la prestation n'obéit pas aux lois de l'offre et de la demande. En effet, la prestation de terminaison n'est pas un service librement et spontanément offert par des « entrepreneurs » individuels en concurrence face à des demandeurs qui choisissent le meilleur rapport qualité/prix.

Ce service est au contraire l'expression de décisions « hors marché » qui s'imposent comme une contrainte à tous les acteurs du marché des télécommunications qu'ils soient fixes ou mobiles.

La terminaison d'appel ne constitue donc pas un « marché », au sens d'une « place » où des offreurs viennent librement proposer leurs produits à des demandeurs qui choisissent la meilleure offre. En d'autres termes, il n'y a pas de marché au sens où l'entend le droit de la concurrence.

Si l'ART était certes tenue, dans le cadre d'une stricte transposition des textes communautaires de retenir la liste des marchés pertinents telle que définie à l'annexe 1 de la directive « cadre », elle ne l'était certainement pas quant au marché de la terminaison d'appels sur les réseaux individuels ; or, celui-ci n'est pas plus un marché au sens économique pour les raisons évoquées ci-dessus : l'ART avait toute latitude juridique pour en prendre acte.

## **2. BOUYGUES TELECOM CARAÏBE N'EST PAS « PUISSANT ».**

Aux termes de l'article L. 37-1 du CPCE, « *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* ».

---

<sup>2</sup> Cour d'appel de Paris, 17 juin 1992, BOCCRF n°13 du 4 juillet 1992.

Bouygues Telecom Caraïbe n'est en aucun cas « puissant » sur le marché de la terminaison d'appel sur son propre réseau :

- ✓ Comme le souligne l'Autorité, le critère de la part de marché n'est pas un élément suffisant d'appréciation du caractère de puissance ou pas d'un opérateur.
- ✓ Les concurrents de Bouygues Telecom Caraïbe exercent un pouvoir compensateur important et Bouygues Telecom Caraïbe ne peut ainsi agir indépendamment sur le marché de terminaison d'appel de son réseau.

## 2.1. La part de marché n'est pas un élément suffisant.

Ainsi que le rappelle la Commission elle-même, « *la définition du marché n'est pas un processus mécanique ou abstrait ; elle suppose une analyse de tous les éléments d'appréciation disponibles concernant les comportements observés sur le marché par le passé et une compréhension **globale** des mécanismes du secteur concerné* » (lignes directrices du 11 juillet 2002).

Or, la désignation d'un marché pertinent des prestations de terminaison d'appel vocal sur chaque réseau individuel ne peut aboutir qu'au constat que 100% de parts de marché sont détenues par l'opérateur concerné et donc, selon les déclarations de l'Autorité, à « *une régulation systématique, par l'intermédiaire de mesures identiques pour chacun des acteurs du marché de détail* ».

La part de marché ne constitue qu'une approximation très imparfaite du pouvoir de marché d'une entreprise<sup>3</sup>.

L'ART. a relevé d'elle-même qu' « *il n'en reste pas moins qu'une part de marché de 100% et une absence de concurrence potentielle déjà évoquées précédemment ne sauraient être suffisantes pour qualifier le degré d'influence significative. Il est nécessaire, conformément aux lignes directrices, de procéder à une analyse approfondie des caractéristiques économiques du marché pertinent.* » (p. 5).

En effet, bien que constituant un critère important, la position de l'opérateur sur le marché doit également lui permettre de se comporter de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, de

---

<sup>3</sup> Cf. D. Encaoua, *La pratique communautaire du contrôle des concentrations : analyses juridique, économique et comparative Europe, États-Unis, Japon*, 1996.

ses clients et des consommateurs. Ces avantages de la position sur le marché doivent être considérés comme des facteurs indissociables de la qualification de puissance sur le marché.

A cet égard, comme l'énonce l'ART, « *la part de marché d'une entreprise constitue un critère essentiel, bien que non exclusif* » (p. 3). Cependant, plus que « non exclusif », l'article L. 37-1 aboutit à considérer que le critère de la part de marché n'a d'importance que s'il permet à l'opérateur de se comporter de manière indépendante. Les textes communautaires sont encore plus clairs puisqu'ils font référence à la capacité pour l'opérateur de s'abstraire du marché de façon significative

Par ailleurs, l'ART. considère que selon la jurisprudence, « *la présence de parts de marchés élevées – supérieures à 50% - permet, sauf circonstances exceptionnelles, d'établir l'existence d'une position dominante* ». Or, il existe, dans la jurisprudence de la Commission européenne, des exemples démontrant que même en présence d'une part de marché de 60%, la « dominance individuelle » d'un opérateur peut ne pas exister (Cf. Décision TeliaSonera<sup>4</sup>). D'autres « circonstances » doivent être prises en compte par le régulateur pour aboutir à la qualification d'influence significative.

En tout état de cause, l'ART. confirme que « *le critère de la part de marché ne saurait toutefois suffire à établir l'existence d'une position dominante* » (p. 4).

## **2.2. Le groupe France Télécom dispose d'un Pouvoir d'achat compensateur très important**

Ainsi que le rappelle la Commission elle-même, « *la définition du marché n'est pas un processus mécanique ou abstrait ; elle suppose une analyse de tous les éléments d'appréciation disponibles concernant les comportements observés sur le marché par le passé et une compréhension **globale** des mécanismes du secteur concerné* »<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Décision de la Commission du 5 octobre 2004 C (2004) 3682 final, « Retrait d'un projet de mesure », conformément à l'article 7§4 de la directive 2002/21/CE.

<sup>5</sup> Lignes directrices de la Commission du 11 juillet 2002.

Or, parmi les indices de puissance rappelés par l'ART dans son projet de décision (p. 4), seule l'absence de pouvoir d'achat compensateur est utilisé comme fondement de l'analyse de l'influence significative. Il est regrettable que l'analyse de l'Autorité se limite à ce seul indice, au demeurant traité de façon insuffisante et incomplète.

Orange Caraïbe et France Telecom disposent d'un pouvoir d'achat compensateur vis-à-vis de Bouygues Telecom Caraïbe, rendant ce dernier dépendant de ses concurrents. De nombreux éléments tendent à démontrer que Bouygues Telecom Caraïbe ne s'est jamais comporté de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs.

Le pouvoir d'achat compensateur du groupe France Télécom existe tant sur le marché de gros que sur le marché de détail.

La situation des DOM est particulière. La position dominante d'Orange Caraïbe (83% de parts de marché) a pour conséquence que moins d'un appel fixe mobile sur cinq va être terminé sur le réseau de Bouygues Telecom Caraïbe. En toute théorie, le consommateur est quasiment insensible aux prix des appels vers Bouygues Telecom Caraïbe. Pourtant France Telecom communique largement y compris par voie d'affichage sur les prix France Telecom vers Orange Caraïbe. Dans la pratique, comme il n'y a que deux opérateurs mobiles dont un est filiale de l'opérateur historique du fixe, France Telecom, le couple France Telecom / Orange Caraïbe n'hésite pas à communiquer massivement et régulièrement au public, le meilleur tarif disponible de France Telecom vers Orange Caraïbe.

Si Bouygues Telecom Caraïbe avait l'intention de laisser durablement sa terminaison d'appel très différente de celle d'Orange Caraïbe, l'alliance France Telecom / Orange Caraïbe en ferait un argument immédiat de « churn » de Bouygues Telecom Caraïbe vers Orange Caraïbe. Bouygues Telecom Caraïbe n'a en effet d'autre choix que de s'aligner sur son concurrent s'il souhaite rester compétitif. Pour autant que de besoin, cela démontre par conséquent un état de dépendance de Bouygues Telecom Caraïbe vis-à-vis de ses concurrents.

Au-delà de ce pouvoir compensateur de France Telecom/Orange Caraïbe, il existe aujourd'hui une capacité des autres acteurs du marché de réagir puisque Outremer Télécom et Océanic Digital (ATT WL) disposent de deux licences et des fréquences avec la capacité de concurrencer Bouygues Telecom Caraïbe.

Bouygues Telecom Caraïbe va devoir faire face à une concurrence renforcée avec d'un côté, l'ouverture par Outremer Télécom, en décembre 2004, de son réseau mobile en Guyane et l'ouverture en 2005 d'un réseau en Martinique et Guadeloupe ; et d'un autre côté, l'arrivée de l'opérateur Cingular en Martinique et en Guadeloupe en 2005. Cette pression concurrentielle va automatiquement contraindre Bouygues Telecom Caraïbe à avoir un prix de TA proche de celui ses concurrents.

Bouygues Telecom Caraïbe regrette que l'ART ne suive pas l'avis du Conseil de la concurrence n° 04-A-17 du 14 octobre 2004<sup>6</sup> et qu'elle ne retienne pas les facteurs démontrant l'existence d'un véritable pouvoir d'achat compensateur du groupe France Telecom et identifiés par le Conseil, notamment le bénéfice pour Orange Caraïbe d'un fort effet de marque, d'un fort effet de club et de la puissance financière et marketing de sa maison mère<sup>7</sup>.

Par ailleurs, Bouygues Telecom Caraïbe relève que la décision du Conseil de la concurrence du 9 décembre 2004 prononçant des mesures conservatoires à l'égard d'Orange Caraïbe<sup>8</sup>, démontre bien encore l'existence de différents éléments objectifs démontrant l'existence d'un pouvoir d'achat

---

<sup>6</sup> Avis du Conseil de la concurrence n° 04-A-17 du 14 octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'ART. en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques.

<sup>7</sup> Avis du Conseil de la concurrence n° 04-A-17 du 14 octobre 2004, paragraphes 72 et s. : « ... France Telecom, pour le téléphone fixe, et Orange Caraïbe, pour la téléphonie mobile, sont les seuls clients de Bouygues Telecom Caraïbe, 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. » (§72) ; « En tant que premier opérateur arrivé sur ce marché (en 1996 contre 2001 pour Bouygues Télécom Caraïbe) et en tant que filiale du groupe France Télécom, Orange Caraïbe bénéficie d'un fort effet de 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. » (§73) ; « 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. » (§74).

<sup>8</sup> Décision n° 04-MC-02 du 9 décembre 2004 relative à une demande de mesures conservatoires présentées par la société Bouygues Telecom Caraïbe à l'encontre de pratiques mises en œuvre par les sociétés Orange Caraïbe et France Télécom.

compensateur du groupe France Telecom dans la zone Antilles-Guyane et par conséquent, l'absence de puissance significative de Bouygues Telecom Caraïbe sur le marché de la terminaison d'appel.

Dans sa décision du 9 décembre 2004, le Conseil de la concurrence a constaté que la différence tarifaire pratiquée par Orange Caraïbe entre tarif on-net et off-net « *donne au réseau Bouygues Télécom Caraïbe l'image défavorable d'un réseau cher, et incitent les consommateurs pouvant coordonner leur choix (membres d'une même famille, d'un groupe, d'une entreprise, ...) à concentrer leurs abonnements sur le plus grand des deux réseaux, Orange Caraïbe, de façon à s'épargner le coût artificiellement élevé des appels à destination d'un membre du groupe qui n'aurait pas choisi ce même réseau (effet de « club »)* »<sup>9</sup>. Le Conseil a ainsi enjoint Orange Caraïbe, à titre conservatoire, de faire en sorte que, pour toutes les offres comportant des tarifs différents pour les communications *on net*, d'une part, et *off net*, d'autre part, l'écart entre ces tarifs *on net* et *off net* ne dépasse pas l'écart entre les coûts que Orange Caraïbe supporte pour l'acheminement de ces deux types de communications.

L'écart de taille entre les réseaux d'Orange Caraïbe et de Bouygues Telecom Caraïbe est un élément capital constituant un levier multipliant l'effet du montant de la différence des tarifs, Bouygues Telecom Caraïbe ne pouvant proposer des tarifs on net aussi attractifs que ceux de son concurrent<sup>10</sup>. Par conséquent, l'argument de l'A.R.T. selon lequel « *malgré les écarts de tailles entre opérateurs [...] il n'existe pas de contre-pouvoir d'acheteur* », qui l'amène à considérer que l'ensemble des opérateurs exercent une influence significative sur le marché de la terminaison d'appel, fait abstraction des effets anticoncurrentiels induits par la disproportion de parts de marché entre opérateurs.

---

<sup>9</sup> Décision n° 04-MC-02 du 9 décembre 2004 précitée, paragraphe 56.

<sup>10</sup> Le Conseil de la concurrence, dans sa décision n° 04-MC-02 du 9 décembre 2004 précitée, paragraphe 61, explique clairement qu' « *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 convient de noter que « l'Autorité a estimé qu'un opérateur peut pratiquer des tarifs de détail différenciés, dès lors que les coûts d'acheminement de ces appels sont différents. Cette différence de coûts entre les communications on-net et off-net doit s'apprécier au regard des niveaux de prix de la terminaison d'appel et notamment au regard de la différence entre les charges de terminaison facturées par les opérateurs »<sup>11</sup>. Par conséquent, si Bouygues Telecom Caraïbe venait à pratiquer des tarifs de terminaison d'appels trop élevés, Orange Caraïbe pourrait pratiquer des tarifs différenciés entre off-net et on-net excluant Bouygues Telecom Caraïbe du marché.

Bouygues Telecom Caraïbe estime donc que la puissance d'achat compensatrice du groupe France Télécom existe indéniablement et est de nature à limiter la puissance de Bouygues Telecom Caraïbe.

### **2.3. Bouygues Telecom Caraïbe n'est donc pas « puissant »**

Bouygues Telecom Caraïbe a déjà fait part, au Président de l'ART<sup>12</sup>, de son étonnement vis-à-vis du projet de déclarer notre société « puissant » sur le marché de la terminaison d'appel, alors que le Conseil de la concurrence, dans son avis 04-A-17 du 14 octobre 2004, parvient à une conclusion inverse.

Comme l'a déjà relevé le Conseil de la concurrence<sup>13</sup>, dans le contexte particulier du marché géographique concerné, caractérisé par sa dimension réduite, la présence de deux opérateurs seulement et une forte asymétrie des parts de marché entre le premier (83 %) et le deuxième (17 %), certaines des pratiques dénoncées précédemment ont des effets déterminants et constituent la cause directe et certaine de l'atteinte à l'unique concurrent et, à travers lui, au secteur, à l'économie et au consommateur. Il s'agit des pratiques qui entravent le marché de la distribution au détail, de celles qui visent à élever les coûts du concurrent sur le marché annexe de la réparation des terminaux mobiles, de celles qui développent artificiellement les « *effets club* » pour pousser à la migration de la clientèle de Bouygues Télécom Caraïbe vers le réseau de Orange Caraïbe, enfin de celles qui renforcent la

---

<sup>11</sup> Avis n° 04-860, précité.

<sup>12</sup> Courrier adressé par Bouygues Telecom Caraïbe à l'ART, le 18 novembre 2004 (N/Ref : JRC/REG/2004-061).

<sup>13</sup> Paragraphe 110 de la Décision n° 04-MC-02 du 9 décembre 2004, précitée.

captivité de la clientèle de Orange Caraïbe. Toutes ces pratiques font jouer les effets de levier existant au sein d'un duopole très inégalitaire, elles profitent de l'étroitesse du marché et conjuguent finalement leurs effets au point de constituer un danger majeur et immédiat de retour au monopole.

**Dans le sens de l'avis du Conseil de la concurrence du 14 octobre 2004, Bouygues Telecom Caraïbe estime donc que la puissance d'achat compensatrice du groupe France Télécom existe indéniablement et est de nature à limiter la puissance de marché des opérateurs concurrents.**

### **3. BOUYGUES TELECOM CARAIBE RESPECTE DEJA LES OBLIGATIONS ENVISAGEES PAR L'AUTORITE.**

S'agissant de Bouygues Telecom Caraïbe, l'Autorité estime nécessaire de :

- ✓ Permettre l'interconnexion et l'accès dans des conditions efficaces (obligation d'accès).
- ✓ Eviter que l'opérateur en favorise ses propres services de détail ou une société partenaire (obligation de non-discrimination).
- ✓ Donner de la visibilité aux acheteurs sur un élément essentiel de leur plan d'affaires (obligation de transparence).

En revanche, l'Autorité n'estime pas nécessaire d'imposer à Bouygues Telecom Caraïbe une obligation de séparation comptable.

Concernant la capacité à faire obstruction lors des négociations des conventions d'interconnexion avec un opérateur tiers, Bouygues Telecom Caraïbe a démontré que son offre type était ouverte à tout opérateur demandant à en bénéficier.

L'Autorité reconnaît d'ailleurs (chapitre III.1 du projet de décision n° 04-1020) que :

- ✓ « les prestations d'interconnexion et d'accès proposées aujourd'hui par Bouygues Telecom Caraïbe .... semblent à priori raisonnables »
- ✓ « qu'il n'y a pas lieu d'aller au-delà de l'obligation générale ».

- ✓ que toute demande d'un service nouveau d'interconnexion « relèverait en premier lieu de la négociation entre les opérateurs ».

Par ailleurs, tout opérateur, « puissant » ou non, est soumis au droit à l'interconnexion. Ainsi, le Code des postes et communications électroniques prévoit qu'en cas de refus d'accès ou d'interconnexion, d'échec des négociations commerciales ou de désaccord sur la conclusion ou l'exécution d'une convention d'interconnexion ou d'accès, les opérateurs ont les moyens d'agir auprès de l'ART. par le biais de la procédure de règlement des différends.

Concernant l'obligation de transparence, l'Autorité ne souhaite pas imposer à Bouygues Telecom Caraïbe plus que ce que à quoi l'oblige déjà la réglementation en vigueur.

**Compte tenu des éléments précédents, il semble donc inutile de déclarer aujourd'hui Bouygues Telecom Caraïbe opérateur « puissant » puisque les obligations qui pourraient en résulter sont déjà couvertes au travers de la réglementation en vigueur et notamment du Code des postes et communications électroniques.**

#### **4. LE COUT DE REFERENCE DU RESEAU EST ELEVE.**

Bouygues Telecom Caraïbe souhaite apporter des commentaires sur :

- ✓ Le coût du capital, qui ne tient pas compte des spécificités des DOM et des difficultés de Bouygues Telecom Caraïbe.
- ✓ Le caractère plus élevé qu'en métropole des coûts réseaux.
- ✓ La non-intégration des coûts commerciaux dans le calcul du coût de référence..
- ✓ La méthodologie de calcul du coût annuel retenue par l'Autorité, qui ne tient pas compte de la situation de déficit de Bouygues Telecom Caraïbe et de la hauteur important des pertes cumulées.

##### **4.1. Le coût du capital est sous-estimé.**

La méthode d'évaluation du coût du capital des actifs de réseau n'est pas proportionnée : le taux de rémunération du capital représentant le risque lié à l'activité mobile en France doit être différencié en

fonction du statut des acteurs du marché mobile. On observe en effet en Europe que les  $\beta$  des opérateurs sont différents s'il s'agit d'opérateurs leaders sur un marché ou d'opérateurs challengers, ces opérateurs étant également le plus souvent des opérateurs intégrés.

La situation particulière de Bouygues Telecom Caraïbe, opérateur encore en déficit et dont la rentabilité à terme n'est pas aujourd'hui avérée, milite pour l'utilisation d'un coût du capital nettement plus élevé que celui dont se sert l'Autorité pour les opérateurs métropolitains.

**Si le taux métropolitain est fixé à 15% par l'Autorité, un minimum de 20%, voire 25% nous semble applicable à Bouygues Telecom Caraïbe.**

## **4.2. Les coûts réseaux sont deux fois plus élevés qu'en métropole.**

### **4.2.1. La continuité territoriale.**

Pour le client antillais, la zone Antilles - Guyane - Métropole correspond à une seule zone locale. Ainsi, les deux opérateurs mobiles antillais incluent les appels vers la Métropole dans la plupart de leurs forfaits, au même prix qu'un appel intra-DOM.

Pour autant les coûts de transport sont très élevés : le prix d'une LL 2 Mbits DOM Métropole FT en 2005 : 12 500 € / mois.

De la même manière, les tarifs FT de transit entre les DOM restent très élevés :

- Un appel Martinique - Guadeloupe coûte 2 fois le prix d'un appel intra Martinique.
- Un appel Martinique - Guyane coûte 3 fois le prix d'un appel intra Martinique.
- Ces niveaux sont à comparer avec les tarifs intra et extra ZT de FT en métropole (environ 25% plus cher).

#### 4.2.2. Synthèse de l'écart des coûts réseau avec la métropole.

Le coût des équipements et celui des coûts d'exploitation est en moyenne 50% plus élevé qu'en Métropole. De plus, le remplissage faible du MSC génère un surcoût supplémentaire de 300% sur ce poste.

**A nombre de clients / BTS équivalent, Bouygues Telecom Caraïbes a un coût réseau supérieur de 59% à celui de Bouygues Telecom en métropole.**

	Surcoût unitaire moyen	Surcoût du à sécurisation	Poids dans total des coûts	
Investissement hors commutation	50%		41%	21%
Investissement commutation	50%	300%	9%	14%
Opex	50%		50%	25%
				59%

*Ecarts des coûts réseau entre DOM et métropole*

#### 4.2.3. Moindre remplissage du réseau.

Par ailleurs, Bouygues Télécom Caraïbe a un taux de remplissage bien inférieur aux opérateurs métropolitains.

Bouygues Telecom Caraïbe est un opérateur récent. Son ouverture date de fin 2001, soit quatre ans et demi après Orange Caraïbe. Bien que Bouygues Telecom Caraïbe ait mis tous les moyens en œuvre pour rattraper le plus rapidement possible son retard sur Orange Caraïbe,, il subsiste un décalage d'au moins trois ans.

Mi-année 2004, le réseau de Bouygues Télécom Caraïbe est rempli à hauteur des 2/3 et l'optimum devrait être atteint d'ici trois ans d'exploitation. Bouygues Télécom Caraïbe a donc un coût réseau / minute de 33% supérieur à un opérateur métropolitain uniquement en raison d'un nombre plus faible de clients / BTS.

#### 4.2.4. Synthèse : Coûts réseau / minute.

Bouygues Telecom Caraïbe aurait donc un coût réseau / minute fin 2003 égal à 2,15 fois ( $2,15 = 1,59 \times 1,33$ ) d'un opérateur métropolitain :

- ✓ 59% de plus en raison du coût unitaire plus élevé.
- ✓ 33% de plus en raison du moindre remplissage.

#### 4.2.5. Benchmark avec d'autres acteurs des DFA (Départements Français d'Amérique) et conclusion.

Les acteurs multimédia comme Wanadoo et CanalSatellite pratiquent des tarifs significativement plus élevés qu'en métropole alors que les tarifs de détail de Bouygues Telecom Caraïbe sont alignés sur ceux de Bouygues Télécom : le forfait 2 heures de Bouygues Telecom Caraïbe est vendu à 28 €/mois et à 29 €/mois par Bouygues.

Tarif mensuel d'abonnement	Tarif Métropole	Tarif Martinique	Rapport des tarifs
Wanadoo 512 ko ADSL	29,90 €	80,00 €	2,7
Canal Satellite	17,99 €	40,23 €	2,2
Forfait 2 heures (BT / BTC)	29,00 €	28,00 €	1,0

*Comparaison des tarifs pratiqués par différents acteurs des NTIC entre Métropole et Antilles*

De la même manière, Jean-Pierre BONY, nouveau Directeur régional de France Télécom Guadeloupe, dans une interview accordée à France Antilles (journal France Antilles du 1<sup>er</sup> décembre 2004) soulignait à propos de la politique tarifaire ADSL « *L'Autorité de régulation des télécommunications et un décret du 18 juillet 2002 exigent que nous revendions au-dessus du prix de revient soit le double du prix en métropole. Les DOM sont pénalisés pour des raisons évidentes d'éloignement et du fait que nous avons peu de clients par rapport au moyens que nous mettons en oeuvre* ».

Ainsi, dans trois autres secteurs d'activité connexe à celui de la téléphonie mobile, un écart du simple au double entre les coûts métropolitains et ceux d'une activité aux Antilles est reconnu.

**Bouygues Telecom Caraïbe arrive par ses propres calculs ci-dessus au même ordre de grandeur d'écart entre métropole et DOM et ne souscrit donc pas à la conclusion de l'Autorité sur le caractère légèrement supérieur des coûts réseaux entre Orange Caraïbe et un opérateur métropolitain.**

**L'écart de coût entre Orange Caraïbe et la métropole devrait être d'environ 60% et de 115% pour Bouygues Telecom Caraïbe compte tenu du moindre remplissage (vu au paragraphe 3.2.5 du présent document)**

### **4.3. Les coûts commerciaux devraient être intégrés.**

Bouygues Telecom Caraïbe conteste la méthode d'allocation des coûts effectuée par l'Autorité et considère contrairement à ce qu'indique l'ART que :

- l'allocation en fonction de l'élasticité prix (tarification à la Ramsey Boiteux) est appropriée. La concurrence qui s'exerce sur le marché de la téléphonie mobile français correspond bien à une contrainte budgétaire forte pour Bouygues Telecom Caraïbe, et ce type de tarification peut donc être socialement optimale.
- les coûts commerciaux doivent être pris en compte dans le calcul des coûts de la terminaison d'appel. L'ART précise dans sa consultation publique d'avril 2004 (page 107) qu'elle a autorisé en son temps la prise en compte d'une partie des coûts commerciaux dans le niveau de coût à considérer pour fixer la TA : *« 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. »*

La jeunesse de Bouygues Télécom Caraïbe (ouverture fin 2000) justifie le maintien de cette mesure. La société présente toujours à fin 2004 un résultat d'exploitation négatif et sa rentabilité à terme est loin d'être acquise.

Par ailleurs, dans sa démonstration sur le faible impact qu'aurait de toute manière la prise en compte des coûts commerciaux, l'Autorité limite ces coûts à ceux supportés par les clients supplémentaires acquis par l'opérateur (croissance nette) (page 29 : *« elle revient à évaluer pour chaque personne ne disposant pas d'un mobile ... »*).

Pourtant, pages 25 et 27 du projet de décision n° 04-1020, l'ART elle-même indique que :

- ✓ « Les coûts de marketing et de publicité sont allouables ... si leur objectif est de gagner de nouveaux clients ou de garder les clients existants ».
- ✓ « Pour certains consommateurs, il peut y avoir un sens à leur facturer des prix de détail en dessous de leur coût ... pour les inciter à devenir ou à rester clients d'un opérateur mobile ».

En reprenant l'hypothèse de l'Autorité d'un coût d'acquisition client de 150 euros et en considérant qu'en métropole, environ 20 millions de personnes changent d'opérateurs ou sont fidélisés chaque année (environ 12 à 14 millions de connexions brutes et 6 à 8 millions de fidélisations).

Avec un total de 20 millions de clients concernés pour les trois opérateurs mobiles métropolitains, ce sont 3 milliards qui sont à recouvrer et non 150 millions d'euros, soit un effet de 2,6 ct euros / minute contre 0,13 ct euros calculés par l'Autorité.

**L'impact pour Bouygues Telecom Caraïbe sur son propre coût de la minute est d'autant plus important compte tenu :**

- **des différences de coûts entre la métropole et les Dom**
- **et de la nécessité de croître afin d'atteindre son point d'équilibre.**

Ces ordres de grandeur sont loin d'être négligeables, surtout pour Bouygues Telecom Caraïbe qui est toujours en déficit.

**Même si l'Autorité ne demande pas à Bouygues Telecom Caraïbe de s'inscrire dans un calendrier précis de baisse, ni de fournir d'éléments comptables séparés, Bouygues Telecom Caraïbe souhaite que l'Autorité garde en mémoire ce poids important des coûts commerciaux qu'il sera impossible de faire supporter à ses propres clients compte tenu de la concurrence importante que lui livre Orange Caraïbe.**

#### **4.4. L'Autorité ne tient pas compte des déficits passés.**

La méthodologie de calcul des coûts réseaux par l'Autorité repose sur la valeur comptable actuelle des actifs de la société.

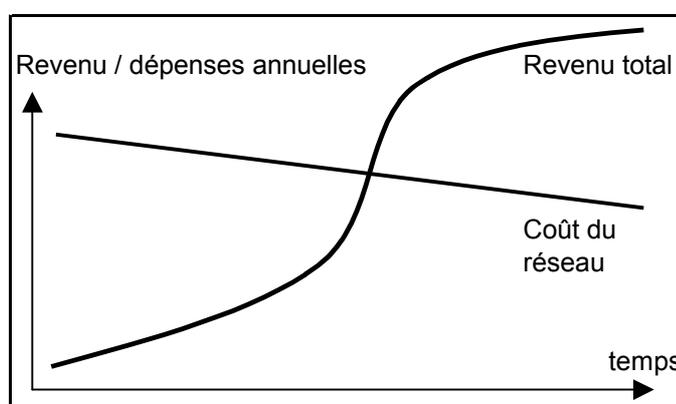
Cette méthode ne nous semble pas applicable à Bouygues Telecom Caraïbe, opérateur qui présente toujours un déficit d'exploitation à cette date.

D'après l'ART, le coût du réseau est égal à la somme :

- ✓ Des amortissements de l'année.
- ✓ Des coûts d'exploitation de l'année.
- ✓ Du coût du capital, calculé comme un pourcentage de la valeur résiduelle des investissements réseaux au bilan de l'opérateur.

Bouygues Telecom Caraïbe est un opérateur très jeune, dont le réseau n'est pas du tout rentable. Ses actionnaires et créanciers ont supporté depuis quatre ans des pertes très importantes, qui dépassaient les 80 millions d'euros cumulés à fin 2003

Limiter le calcul du coût de référence réseau aux données comptables actuelles revient à estimer que ces pertes doivent être considérées comme irrécupérables : la rentabilité des actionnaires et créanciers ne tient pas compte des pertes (amortissements) passées.



Vie d'un opérateur

*Il existe ainsi une première partie où le revenu reçu ne permet pas de couvrir les coûts du réseau et une seconde où le revenu reçu des clients devient nettement supérieur au coût du réseau.*

En appliquant les nouvelles normes comptables IFRS, Bouygues Telecom Caraïbe serait contraint de déprécier tout ou partie de son réseau pour manque de rentabilité : les amortissements de l'année suivante et le coût du capital diminueraient d'autant.

Cette situation aboutirait, paradoxalement, à ce que l'opérateur le moins rentable du marché se voit contraint de pratiquer les tarifs de terminaison d'appels les plus bas.

Les coûts communs étant répartis sous la forme d'une majoration proportionnelle aux coûts de production et aux coûts commerciaux du service considéré, il serait également pertinent que les pertes passées puissent être réparties de la même manière.

Dans le cas particulier de Bouygues Telecom Caraïbe, le réseau représentant environ un tiers des coûts, 26 M€ sur un total de 80 M€ de pertes cumulées à fin 2003 pourraient lui être affectées soit avec un coût du capital de 20%, équivalent à un coût annuel de plus de 5 M€ (montant très important à l'échelle de Bouygues Telecom Caraïbe).

## 4.5. Conclusion sur les coûts de référence.

Bouygues Telecom Caraïbe considère que :

- ✓ Le coût du capital doit être très sensiblement supérieur à celui utilisé pour les opérateurs métropolitains. Cette différenciation doit au minimum être égale au minimum à un taux de 20%.
- ✓ Le niveau de coût réseau / minute proprement dit (hors coût du capital, services communs, coûts commerciaux, ...) est de plus du double de celui de la métropole.
- ✓ Une partie des coûts commerciaux devrait pouvoir être affectée au calcul du coût de référence.
- ✓ Une quote-part des pertes passées doit être intégrée au coût de référence, les appels entrants devant eux aussi participer au comblement des pertes créées par la construction du réseau.

**Ainsi, bien que l'Autorité « estime nécessaire que les prix des charges de terminaison d'appel convergent à terme vers les niveaux de coûts de référence », il convient que les calculs déterminant la hauteur de ce coût prennent en compte :**

- ✓ **la situation particulière des Départements d'Outre-Mer (coûts réseaux, coût du capital)**
- ✓ **la situation particulière de Bouygues Telecom Caraïbe (pertes passées non comblées, coût du capital, intégration des coûts commerciaux).**

## **5. EFFET DE LA SUPPRESSION DE LA PREMIERE MINUTE INDIVISIBLE.**

L'ART « estime que Bouygues Telecom Caraïbe doit proposer des tarifs de gros de terminaison ne comportant pas de crédit temps ».

Il est forcé de constater que l'utilisation par l'Autorité de son modèle normatif, construit sur des données métropolitaines, conduit l'Autorité à une mauvaise appréciation de l'impact qu'une telle suppression aurait sur les comptes des opérateurs des **Départements Français d'Amérique (DFA)**.

En adoptant cette démarche, l'Autorité sous-estime en effet de plus de 10% l'effet palier dû à la suppression de la première minute indivisible.

### **5.1. Comparaison du modèle de l'Autorité et des statistiques d'appels aux Antilles.**

Le modèle ART est basé sur les hypothèses suivantes :

- ✓ 75% des appels en heures pleines / 25% en heures creuses.
- ✓ 59% des appels de moins d'une minute / 41% de plus d'une minute
- ✓ Une durée moyenne de 100 secondes.

Or les statistiques d'appels constatés par Bouygues Telecom Caraïbe sont très sensiblement différentes (Bouygues Telecom Caraïbe tient ces statistiques à la disposition de l'Autorité) :

- ✓ 70% des appels en heures pleines / 30% en heures creuses.
- ✓ 70% des appels de moins d'une minute / 30% de plus d'une minute
- ✓ Une durée moyenne de 80 secondes.

**En appliquant le modèle normatif de l'Autorité, le revenu moyen de Bouygues Telecom Caraïbe ressort à 0,285€ / minute alors qu'il est en réalité de l'ordre de 0,315 € / minute.**

		HP 75%	HC 25%	Moyenne 100%
Moins d'une minute	%	59%	59%	
	Durée min	0,315	0,315	0,315 18,9 secondes
	CT	0,24544	0,24544	
	<b>Revenu / appel</b>	<b>0,145</b>	<b>0,145</b>	<b>0,145</b>
Plu d'une minute	%	41%	41%	
	Durée min.	3,67	3,67	3,67 220,2 secondes
	CT	0,24544	0,24544	
	Tarif / minute	0,24544	0,12272	
	<b>Revenu / appel</b>	<b>0,901</b>	<b>0,573</b>	<b>0,819</b>
Moyenne	Durée min.	1,69055	1,69055	1,69055 101,43 secondes
	<b>Revenu par appel</b>	<b>0,5141</b>	<b>0,3798</b>	0,4805
<b>REVENU PAR MINUTE</b>				<b>0,2842 euros / min.</b>

*Revenu par minute de Bouygues Telecom Caraïbe obtenu par le modèle ART*

		HP 70%	HC 30%	Moyenne 100%
Moins d'une minute	%	70%	70%	
	Durée min	0,315	0,315	0,315 18,9 secondes
	CT	0,24544	0,24544	
	<b>Revenu / appel</b>	<b>0,172</b>	<b>0,172</b>	<b>0,172</b>
Plu d'une minute	%	30%	30%	
	Durée min.	3,67	3,67	3,67 220,2 secondes
	CT	0,24544	0,24544	
	Tarif / minute	0,24544	0,12272	
	<b>Revenu / appel</b>	<b>0,901</b>	<b>0,573</b>	<b>0,802</b>
Moyenne	Durée min.	1,3215	1,3215	1,3215 79,29 secondes
	<b>Revenu par appel</b>	<b>0,4420</b>	<b>0,3437</b>	0,4125
<b>REVENU PAR MINUTE</b>				<b>0,3122 euros / min.</b>

*Revenu par minute de Bouygues Telecom Caraïbe réel*

## 5.2. Données comptables de Bouygues Telecom Caraïbe.

L'examen des factures émises par Bouygues Telecom Caraïbe au titre du revenu entrant, vers France Telecom et Orange Caraïbe, confirment ce niveau de 0,31 euros/minute.

De la même manière, l'examen des factures reçues d'Orange Caraïbe montre un coût pour Bouygues Telecom Caraïbe et donc nu revenu pour Orange Caraïbe de l'ordre de 0,28 €/minute et non 0,25 €/minute comme calculé par le modèle normatif de l'autorité.

### 5.3. Impact d'une suppression de la minute indivisible sur les opérateurs des DFA (Départements Français d'Amérique).

Pour Bouygues Telecom Caraïbe, une suppression de la première minute indivisible entraînera immédiatement une baisse de 33% de son revenu entrant si les tarifs ne pouvaient par ailleurs évoluer à la hausse.

En effet, avec un tarif de 0,24544 € / minute en heure pleine (70% du trafic ) et 0,12272 €/minute en heures creuses, le tarif moyen de Bouygues Telecom sera de 0,208 € / minute, égal à son revenu en l'absence de minutes indivisibles ou de taxe d'établissement d'appels.

Pour Orange Caraïbe, l'application des statistiques d'appels constatés par Bouygues Telecom Caraïbe donne :

- ✓ Un revenu moyen par minute actuel de 0,2803 € / minute.
- ✓ Un revenu moyen après suppression de la terminaison d'appel de 0,188 €/minute.

Soit là aussi une baisse de 33 % du revenu entrant.

		HP 70%	HC 30%	Moyenne 100%
Moins d'une minute	%	70%	70%	
	Durée min	0,315	0,315	0,315 18,9 secondes
	CT	0,22	0,22	
	<b>Revenu / appel</b>	<b>0,154</b>	<b>0,154</b>	<b>0,154</b>
Plu d'une minute	%	30%	30%	
	Durée min.	3,67	3,67	3,67 220,2 secondes
	CT	0,22000	0,22000	
	Tarif / minute	0,22200	0,10800	
	<b>Revenu / appel</b>	<b>0,813</b>	<b>0,508</b>	<b>0,721</b>
Moyenne	Durée min.	1,3215	1,3215	1,3215 79,29 secondes
	<b>Revenu par appel</b>	<b>0,3978</b>	<b>0,3065</b>	0,3704
<b>REVENU PAR MINUTE</b>				<b>0,2803 euros / min.</b>

*Revenu moyen entrant actuel d'Orange Caraïbe*

Il convient de noter que l'utilisation du modèle normatif de l'Autorité sur Orange Caraïbe aboutirait à un revenu moyen par minute actuel de 0,255 € / minute ; ce constat est à rapprocher du souhait de l'Autorité d'un revenu 2005 égal à 0,2056 €/minute soit une diminution de 20% du revenu moyen.

## 5.4. Le modèle normatif de l'Autorité doit être amendé.

L'utilisation du modèle normatif par l'Autorité afin de mesurer l'impact d'une variation des tarifs d'un opérateur sur son revenu moyen pourrait se comprendre, dans la mesure où son utilisation serait pérenne et que ce modèle consisterait par exemple, à calculer l'impact en pourcentage d'une baisse des tarifs sans modification de la structure tarifaire proprement dite.

Dans le cas présent, la suppression de la minute indivisible entraîne la disparition d'une des hypothèses majeures du modèle : le pourcentage d'appels de moins d'une minute, qui intervient de manière forte dans le calcul du revenu actuel.

En effet, le modèle normatif donne :

✓ En 2004, avec une première minute indivisible, un résultat de 10% inférieur à la réalité.

Sans première minute indivisible, en 2005, un résultat quasi identique à la réalité.

Ainsi, compte tenu de ce qui précède, l'encadrement tarifaire proposé par l'Autorité à Orange Caraïbe en 2005 à 0,2056 €/minute conduit à une baisse du revenu entrant de 27% pour l'opérateur.

## 5.5. Encadrement tarifaire d'Orange Caraïbe.

En croyant diminuer le revenu entrant d'Orange Caraïbe de 20%, l'encadrement tarifaire proposé par l'Autorité le diminuera de près de 30%, soit une baisse très rapide qui va à l'encontre du principe de baisse progressive pluri-annuelle indiquée par l'Autorité elle-même.

**Bouygues Telecom Caraïbe souhaite donc que ce niveau d'encadrement tarifaire soit revu à la hausse pour tenir compte des résultats présentés ci-dessus. Si l'Autorité souhaite une diminution de 20% du revenu moyen, la contrainte doit se situer à 0,225 €/minute (revenu actuel estimé à 0,2803 €/minute)**

## **5.6. Mise en place d'une taxe d'établissement d'appels.**

Il a été démontré qu'une suppression de la minute indivisible entraîne pour Bouygues Telecom Caraïbe une baisse de 33% de son revenu entrant.

Cette situation n'est pas économiquement viable.

Bouygues Telecom Caraïbe doit donc :

- ✓ Soit maintenir une première minute indivisible.
- ✓ Soit mettre en place une taxe d'établissement d'appels.

Exemple de ce qui pourrait être fait :

Données en € / minute	Situation actuelle		Suppression minute indivisible sans taxe établissement d'appels		Proposition ART d'encadrement tarifaire pour Orange Caraïbe		Proposition Bouygues elecom Caraïbe Exemple de situation possible	
	Tarifs	Revenu / min modèle ART	Nouveau Revenu /min.	Ecart avec modèle ART	Nouveau Revenu /min.	Ecart avec modèle ART	Nouveau Revenu /min.	Ecart avec modèle ART
Orange Caraïbe	TA: CT: HP: HC:	0 0,222 0,222 0,108	0,189	-26%	0,206	-19%	0,0482 0 0,222 0,108	-12%
		<b>0,2803</b>		<b>-33%</b>		<b>-27%</b>	<b>0,2242</b>	<b>-20%</b>
Bouygues Telecom Caraïbe	TA: CT: HP: HC:	0 0,2454 0,2454 0,1227	0,208	-27%			0,1162 0 0,2454 0,1227	4%
		<b>0,3112</b>		<b>-33%</b>			<b>0,2966</b>	<b>-5%</b>
							<b>-24,4%</b>	Ecart BTC / OC

TA : Taxe d'établissement d'appels - CT : crédit-temps (tarif de la 1ère minute indivisible) -  
HP : tarif / minute, facturé à la seconde, en heure pleine - HC : tarif / minute, facturé à la seconde, en heure creuse

## 6. RECIPROCITE TARIFAIRE AVEC ORANGE CARAÏBE.

Bouygues Telecom Caraïbe se félicite de la décision de l'Autorité de ne pas lui imposer une obligation d'orientation vers les coûts de ses tarifs. Toutefois, l'obligation de ne pas appliquer de « prix excessifs » ne saurait être associée à une obligation de symétrie tarifaire conduisant à terme Bouygues Telecom Caraïbe à orienter ses tarifs vers les coûts d'Orange Caraïbe.

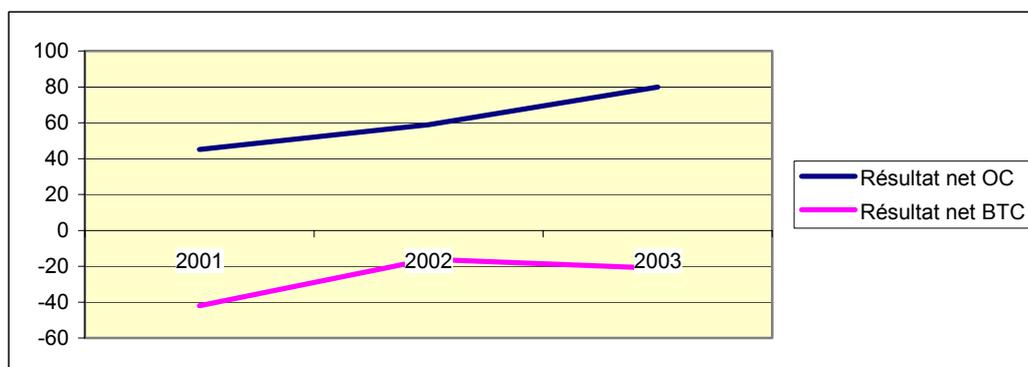
La seule obligation pouvant s'imposer à Bouygues Telecom Caraïbe consisterait à ce que ses charges de terminaison d'appel ne constituent pas des « charges excessives » au sens du Code des Postes et Communications Electroniques.

Bouygues Telecom Caraïbe souhaite donc bénéficier de la possibilité de pratiquer des niveaux de tarifs de terminaison d'appels préservant ses marges et donc supérieurs à ceux de son concurrent Orange Caraïbe.

Pour la métropole, l'Autorité a considéré qu'un écart de 16% à 17% entre les terminaisons d'appels de Bouygues Telecom et de ses deux concurrents SFR et Orange était justifié.

**Compte tenu de sa situation encore plus critique sur son marché et de la puissance de son concurrent, Bouygues Telecom Caraïbe estime qu'un écart de 25 à 30 % entre sa propre TA et celle d'Orange Caraïbe est justifié :**

- ✓ Compte tenu de son moindre remplissage, le réseau de Bouygues Telecom Caraïbe a un coût par minute beaucoup plus élevé.
- ✓ Bouygues Telecom Caraïbe est toujours en perte alors qu'Orange Caraïbe dégage des bénéfices très importants depuis plusieurs années, comme le montre la courbe ci-dessous :



Source : BTC et OC

**ANNEXE :**

**PREMIERE CONTRIBUTION**

**DE**

**BOUYGUES TELECOM CARAÏBE**

**Consultation Publique sur l'analyse du marché de gros  
de la terminaison d'appel vocal vers les réseaux mobiles.**

-

**Réponse de Bouygues Telecom Caraïbe.**

**I - SYNTHÈSE DE LA POSITION DE BOUYGUES TELECOM CARAÏBE.**

**II - LES ANTILLES GUYANE, UNE SITUATION PARTICULIÈRE POUR BOUYGUES  
TELECOM CARAÏBES COMPARATIVEMENT AUX MARCHÉS EUROPÉENS.**

**1 – LES COUTS**

**2 – LA TAILLE ET LA NATURE DES MARCHÉS**

**3 – PAYSAGE CONCURRENTIEL**

**4 – ASPECTS FINANCIERS**

**III - RÉPONSES AU QUESTIONNAIRE DE L'ART**

## Synthèse de la position de Bouygues Telecom Caraïbe

### Les Antilles et la Guyane : une situation très spécifique

La réponse de BTC (Bouygues Telecom Caraïbe) s'inscrit dans le contexte de la réponse apportée par Bouygues Telecom, et apporte des compléments aux arguments développés par Bouygues Telecom. L'ensemble des arguments développés par Bouygues Telecom dans sa réponse s'applique à la situation de BTC à la seule exception de ceux afférents au « bill&keep » .

Nous tenons en effet à ajouter que, pour BTC, la situation doit également s'analyser par rapport aux nombreuses spécificités économiques, culturelles et géographiques des trois départements ainsi qu'aux particularités de la situation concurrentielles aux Antilles et en Guyane.

Ces facteurs analysés conjointement ont des impacts très importants sur le marché, les coûts de BTC et son économie globale face à un opérateur historique en position ultra dominante tant sur le mobile que sur le fixe.

La spécificité des DOM est reconnue dans l'ensemble des domaines économiques tant au niveau européen que français et justifie pleinement de nombreuses dérogations aux droits nationaux ou européens :

- la libre circulation des biens avec l'Europe est entravée par des droits de douane spécifiques à chaque département : octroi de mer,
- la TVA fait l'objet de régimes différents suivants les DOM y compris à l'intérieur d'un même département,
- la fiscalité directe est dérogatoire : abattements, « niches fiscales »,
- les salaires et retraite de la fonction publique sont différents de la métropole

Ces particularités ne sont pas la conséquence d'un quelconque arbitraire mais le reflet d'une situation objectivement différente des DOM et dans notre cas des Antilles et de la Guyane.

Ces différences sont reconnues par le Droit européen, qui a créé la notion de « régions ultra périphériques »(RUP) pour en tenir compte. Cette notion inscrite dans les Traités européens depuis Maastricht a été analysée du point de vue des secteurs des TIC par le cabinet L Lengrand à la demande de la Commission. Ce rapport a développé les nombreux obstacles dissuasifs pour les nouveaux entrants face aux opérateurs historiques et la difficulté pour ceux ci de se maintenir faisant la comparaison avec le secteur aérien où la concurrence a régressée quelques années après l'ouverture. Les Antilles et la Guyane sont dans ce rapport considérée comme des marchés particulièrement difficiles, en particulier face aux RUP du Portugal ( Madère, Açores)et de l'Espagne ( Canaries).

Ces différences objectives ont obligatoirement des répercussions importantes sur les marchés des Télécoms et sur BTC et nous allons les décrire ci après.

## **1. Les coûts**

Les coûts réseau de Bouygues Telecom Caraïbe sont plus de deux fois supérieurs aux mêmes coûts en métropole en raison :

- D'une géographie complexe :
  - 9 îles différentes couvertes et une portion du continent sud américain,
  - 2300 km entre les points extrêmes du réseau pour un marché en valeur de la taille d'un département métropolitain,
  - Opérations réparties sur 5 marchés distincts et reconnus comme tels par l'ART (Guyane, Martinique, Guadeloupe, St Martin, St Barthélemy)
- De risques naturels importants :
  - zone sismique
  - zone cyclonique
- D'un éloignement de l'ensemble des centres de production de technologie et absence totale de concurrence sur le fret
- De l'absence de concurrence sur les liaisons louées inter département
- D'un surcoût généralisé de 15% à 50 % sur l'ensemble des composants de notre prix de revient :
  - produits manufacturés importés (+ 15 à 20 %)
  - produits manufacturés locaux (+ 25 à 40 %)
  - salaires (+40 %) du personnel qualifié détaché dans les DOM.
  - absence de concurrence sur les prestations « qualifiées » (+50 %)

## **2. Les tarifs.**

Pourtant, malgré des coûts plus élevés, Bouygues Telecom Caraïbe pratique des tarifs similaires à la métropole. Cette politique tarifaire a permis un fort développement du marché (le taux d'équipement est plus élevé aux Antilles qu'en Métropole).

Mais, pour espérer être rentable un jour, ce choix donné au développement du marché nécessite, encore plus qu'en métropole, l'application d'une tarification à la Ramsey-Boiteux où les revenus tirés des appels entrants participent à la couverture des coûts fixes (confère la réponse de Bouygues Telecom sur la signification d'une tarification à la Ramsey-Boiteux).

Pour illustrer ce propos au niveau des prix de détails : le forfait ADSL ( 512k) de Wanadoo est facturé 80 euros (29,9 € en métropole) et l'abonnement de base à Canal Antilles ( hors Canal+) est vendu 40,23 euros (17,99 € en métropole).

A contrario BTC facture son forfait 2h de référence 28 euros contre 29 en métropole soit un prix HT équivalent.

### **3. La taille des marchés Antilles- Guyane**

BTC opère sur les 5 marchés regroupés sous le nom « Antilles-Guyane » depuis début ou fin 2001 (Guyane) soit dans le meilleur des cas depuis 3 ans.

Ces marchés se caractérisent par une taille allant de quelques milliers d'habitants (St-Barthélemy) à moins de 400 000 habitants pour les îles de la Martinique ou de la Guadeloupe.

Aucun marché de l'Europe des 15 n'a une taille et une situation comparable à ceux des Antilles ou de la Guyane. Le Luxembourg mis à part, les plus petits marchés européens sont l'Irlande, l'Autriche ou le Danemark et le bon sens interdit de transposer la situation de ces 3 pays sur les DOM antillais ou guyanais.

Quant à la métropole, il existe un facteur taille de 60 avec l'ensemble consolidé Antilles – Guyane et supérieur à 100 avec chacun des marchés pris isolément. Un tel facteur de taille doit inciter à la prudence avant d'appliquer une règle testée sur des marchés beaucoup plus vaste.

### **4. Une ouverture à la concurrence récente**

Le calendrier d'ouverture à la concurrence est très spécifique puisque celle-ci n'existe grâce à l'arrivée de BTC que depuis 3 ans ½ contre 7 à 15 ans dans la totalité des pays européens.

Cette situation révèle la difficulté propre de ces marchés et la grande fragilité de cette ouverture à ce stade précoce.

La meilleure preuve d'une situation particulière est qu'à ce jour sur nos marchés :

- SFR a abandonné ses fréquences
- OUTREMER TELECOM et OCEANIC DIGITAL (ATT Wireless/ Cingular) ont respectivement une licence depuis 2001 et 2002 et ils n'ont rempli à ce jour aucune de leurs obligations de déploiement au risque de perdre les fréquences attribuées.

A notre connaissance, il n'existe pas de marché européen où 2 licences GSM et les fréquences attachées soient restées inutilisées depuis 3 ans.

Comme pour la taille, le calendrier télécom des 3 DOM Antilles et Guyane doit inciter là aussi à la plus grande prudence avant d'appliquer une directive européenne conçue pour des marchés matures.

L'élargissement de l'Europe à des pays et marchés de taille beaucoup plus proche (Malte, Chypre, Pays baltes) devraient permettre une comparaison plus large et d'adopter le calendrier et les mesures en fonction du résultat de l'analyse.

## **5. La situation concurrentielle**

La situation est particulière et là aussi très différente des marchés européens analysés par la Commission et l'ART.

OC détient plus de 80 % du marché en moyenne. Pour le consommateur, cela veut dire que moins d'un appel fixe mobile sur cinq va être terminé sur le réseau de BTC. En toute théorie, le consommateur est quasiment insensible aux prix des appels vers BTC. Pourtant FT communique largement y compris par voie d'affichage sur les prix FT vers Orange Caraïbes.

Dans la pratique, comme il n'y a que 2 opérateurs mobiles dont un est filiale de l'opérateur quasi unique du fixe : FT, le couple FT/OC fait jouer son pouvoir compensateur sans hésitation en communiquant massivement et régulièrement au public, le meilleur tarif disponible de FT vers OC.

Si BTC avait l'intention de laisser durablement sa TA très différente de celle d'OC, l'alliance FT/OC en ferait un argument immédiat de « churn » de BTC vers OC.

Au-delà de ce pouvoir compensateur de FT/OC, il existe aujourd'hui une capacité des autres acteurs du marché de réagir puisque Outremer Télécom et Océanic Digital (ATT WL) disposent de 2 licences et des fréquences avec la capacité de venir concurrencer BTC, si notre situation révélait une absence de concurrence manifeste et des profits faciles sur nos marchés.

## **6. Conclusion**

Compte tenu de l'ensemble des spécificités du marché Antilles-Guyane développées ci-dessus :

- Coûts plus élevés.
- Principe de tarification à la Ramsey-Boiteux encore plus nécessaire qu'en métropole pour satisfaire le client.( voir explication dans la contribution de Bouygues Telecom)
- Taille du marché.
- Marché peu rentable compte tenu de la concurrence forte avec un opérateur très puissant (80% de part de marché).

L'ART ne saurait décliner sur les Antilles Guyane des remèdes similaires à la métropole.

Plus encore qu'en métropole, le rééquilibrage entre prix des appels entrants et sortants doit être progressif et prendre en considération l'équilibre économique de Bouygues Telecom Caraïbe et le souhait de BTC de poursuivre le développement du marché Antilles-Guyane.

Notre proposition est que l'ART adopte les principes suivants :

- Réguler ex ante ou ex post suivant les cas les tarifs et les offres de l'opérateur dominant globalement le marché afin que la concurrence se développe plus rapidement sur l'ensemble du marché.
- Laisser agir le rapport des forces concurrentielles au niveau des opérateurs « non globalement puissants » afin que le marché s'autorégule sur l'ensemble des marchés pertinents dans le sillage de l'acteur dominant ; et donc ne pas réguler en particulier Bouygues Telecom Caraïbe. C'est la solution adoptée pour Dauphin Télécom qui est d'une taille relative comparable à BTC sur son marché géographique de Saint-Martin et d'une taille relative supérieure à ST Martin que celle atteinte par BTC sur le marché guyanais face à Orange Caraïbes.

- Pratiquer une régulation des tarifs entrants très progressive afin de ne pas pénaliser les opérateurs « non globalement puissants » obligés de suivre l'opérateur dominant. Cette régulation appliquée à l'opérateur puissant du marché ne doit pas amener en tout état de cause une baisse annuelle supérieure à 10% du tarif nominal ou l'équivalent en revenu sous forme d'une réduction de la période indivisible.
- Permettre un différentiel sur le niveau de terminaison d'appels en fonction des opérateurs ( il faut noter à ce sujet que le bill & keep n'existe pas aux Antilles et que les 2 opérateurs mobiles se facturent déjà les appels terminant sur le réseau concurrent).
- Permettre un différentiel de terminaison suivant les marchés géographiques qui ont des particularités propres à l'intérieur de l'ensemble des 3 départements. Cette différenciation devra s'appliquer notamment au marché de la Guyane où la situation concurrentielle, la pénétration de la téléphonie mobile et les coûts sont notoirement différents des autres marchés « domiens ».

Le pragmatisme d'une telle décision s'inscrirait dans la logique de la situation des DOM antillais et guyanais (régions ultra périphériques de l'Europe) où il est nécessaire de ne pas décourager les acteurs économiques qui ont pris le risque d'investir dans le développement et la création de très nombreux emplois sur ces marchés difficiles et fragiles tout en créant pour le consommateur une véritable alternative à l'acteur historique.