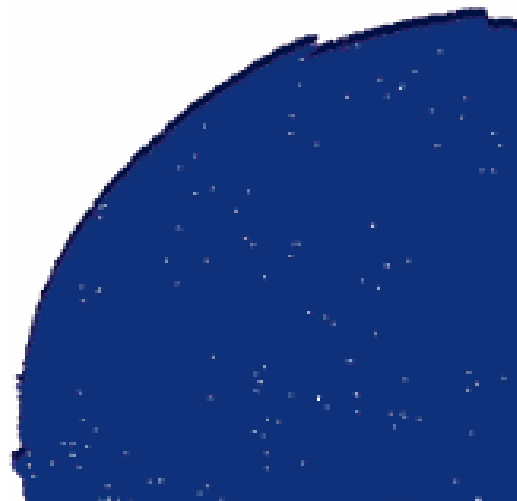


Analyse des marchés pertinents

*Consultation publique relative à
l'analyse du marché de gros de
la terminaison d'appel vocal
sur les réseaux mobiles
d'outre-mer*

(24 juillet 2007 – 14 septembre 2007)



Avertissement sur la mise en consultation

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) met en consultation publique jusqu'au 14 septembre 2007 le présent projet de décision concernant son analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles d'outre-mer. L'avis des acteurs du secteur, utilisateurs finals ou opérateurs, est sollicité sur l'ensemble du présent document.

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 **avant le 14 septembre 2007 à 17h00**. 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.

Ce projet de décision est notifié en parallèle 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 (CPCE).

A l'issue de ces deux dernières étapes et après avoir pris en compte les commentaires reçus, l'Autorité adoptera ses décisions définitives définissant le périmètre, les acteurs et les modalités de la régulation des marchés de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles d'outre-mer pour la période 2008-2010.

¹ A défaut, ils peuvent être transmis par courrier à l'adresse suivante :
Réponse consultation publique « Terminaison d'appel mobile 2008-2010 »
Service Régulation des marchés fixes et mobiles
Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes
7, square Max Hymans – 75 730 Paris Cedex 15

Synthèse

Le présent document soumet à consultation publique le projet de décision relatif à la régulation des prestations de terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles d'outre-mer pour la période 2008-2010. Dans ce projet de décision, l'Autorité procède dans un premier temps à la définition des marchés (Chapitre 2), puis analyse la puissance des opérateurs sur leurs marchés de gros respectifs (Chapitre 3) et conclut à la pertinence de ses marchés au vu des problèmes concurrentiels identifiés (Chapitre 4). Les obligations que l'Autorité envisage d'imposer en conséquences sont enfin présentées (Chapitre 5 et Chapitre 6).

Définition des marchés

En cohérence avec la recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003, l'Autorité propose de définir en tant que marchés les marchés pertinents de gros de la terminaison d'appel vocal vers chacun des numéros mobiles ouvert à l'interconnexion sur les réseaux des opérateurs mobiles. Ces marchés sont analysés en suivant la structure d'allocation de fréquences mobiles (GSM, UMTS), qui structure l'étendue des réseaux outre-mer.

Puissance de marché

Outre le fait que chaque opérateur mobile détient 100% de part de marché sur le marché de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau, la terminaison d'appel vocal mobile est aujourd'hui considérée comme une facilité essentielle sur laquelle ne peut se développer, de manière prospective sur l'horizon étudié, aucune concurrence potentielle. Enfin, au-delà du fait que chaque opérateur pris isolément présente un intérêt à fixer sa terminaison d'appel à un niveau élevé, il y a aujourd'hui une impossibilité technique à rompre le monopole des opérateurs mobiles sur les marchés respectifs de leur terminaison d'appel vocal et ni les acheteurs de terminaison d'appel ni les consommateurs sur le marché de détail n'exercent de contre pouvoir d'acheteur suffisant pour contrebalancer cette position. L'Autorité considère donc que chaque opérateur mobile exerce une influence significative sur le marché de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau.

Pertinence de ces marchés pour la régulation

L'Autorité considère que les marchés précédemment délimités sont pertinents au sens de la régulation sectorielle compte tenu de l'absence de pression concurrentielle sur le prix de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile conduisant, en l'absence de régulation, à la fixation par l'opérateur mobile d'un tarif de terminaison d'appel élevé, mais également de l'ensemble des autres obstacles au développement d'une concurrence effective qu'elle a mis en évidence. Elle estime ainsi que le maintien de niveau trop élevé de tarif de terminaison d'appel mobile est susceptible d'engendrer (i) des distorsions dans les choix des consommateurs fixes porteurs d'inefficacité économique, (ii) des distorsions de concurrence entre opérateurs fixes et mobiles, (iii) des distorsions concurrentielles entre opérateurs mobiles qui résulteraient de la présence d'un acteur qui ne serait pas régulé dans un environnement où ses concurrents le seraient, et enfin (iv) le risque de déséquilibre économique résultant de la généralisation des offres *on net* illimitées qui pénalise artificiellement les opérateurs ayant un parc de clients plus restreint. Pour l'ensemble de ces raisons, l'Autorité estime justifier le maintien d'une régulation sectorielle sur ces marchés.

Obligations imposées

A l'occasion de ce deuxième cycle d'analyse de marché, l'Autorité étend son analyse aux nouveaux acteurs qui ont ouvert des numéros mobiles à l'interconnexion et aux acteurs déjà actifs commercialement mais ayant ouvert leur service sur de nouvelles zones des numéros mobiles à l'interconnexion. Les opérateurs concernés sont Orange Réunion à Mayotte, Outremer Télécom à la Réunion et à Mayotte et UTS Caraïbe.

S'agissant des principaux opérateurs d'outre-mer – Orange Caraïbe sur la zone Antilles-Guyane et SRR sur la zone Réunion-Mayotte, l'Autorité envisage de maintenir les obligations auxquelles ils sont actuellement soumis, telles que l'obligation de faire droit à toute demande raisonnable d'accès en vue de terminer un appel vocal mobile sur le réseau de l'opérateur, l'obligation de fournir ces prestations dans des conditions non discriminatoires, l'obligation de transparence, l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts et enfin l'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts pour les prestations d'acheminement du trafic en respectant un encadrement tarifaire pluriannuel, et pour les prestations connexes, notamment d'accès aux sites d'interconnexion.

S'agissant des autres opérateurs mobiles d'outre-mer, ayant une taille significativement plus réduite que celles de leur principal concurrent, l'Autorité envisage de maintenir le dispositif d'obligations auquel ils sont actuellement soumis à savoir : l'obligation de faire droit à toute demande raisonnable d'accès en vue de terminer un appel vocal mobile sur le réseau de l'opérateur, l'obligation de fournir ces prestations dans des conditions non discriminatoires, une obligation de transparence, l'obligation de ne pas pratiquer de tarifs excessifs, pour les prestations d'acheminement du trafic et pour les prestations connexes, notamment d'accès aux sites d'interconnexion.

Concernant les niveaux de terminaison d'appel envisagés pour Orange Caraïbe et SRR soumis à l'obligation de pratiquer des tarifs orientés vers les coûts, l'Autorité propose de leur imposer un plafond tarifaire cible de 6,5 centimes d'euro par minute en 2010, niveau atteint par des baisses annuelles régulières. L'Autorité maintient ainsi son processus de réduction des tarifs suivant une baisse de 50% pour la période allant du 1^{er} janvier 2008 au 31 décembre 2010. Ce niveau de baisse est compatible au regard de l'écart élevé entre les niveaux de terminaison d'appel et les coûts constatés de ces opérateurs. Au surplus, la fixation de ces plafonds n'est pas contrainte par la situation européenne présente puisque les niveaux de terminaison d'appel actuels d'Orange Caraïbe et de SRR sont sans commune mesure supérieurs à la moyenne européenne.

Concernant les niveaux de terminaison d'appel envisagés pour les opérateurs soumis à l'obligation de ne pas pratiquer de tarifs excessifs à savoir les opérateurs Dauphin Télécom, Digicel, Outremer Télécom, Orange Réunion, SPM Télécom et UTS Télécom, l'Autorité envisage d'apprécier le niveau de terminaison d'appel de l'opérateur concerné au regard du niveau de la terminaison d'appel de l'opérateur soumis à l'orientation vers les coûts avec qui il est en concurrence directe et ce, afin préserver les conditions d'exercices d'un jeu concurrentiel loyal sur les marchés de détail sous-jacents. En réponse à la demande de prévisibilité des acteurs, l'Autorité s'est attachée à expliciter la portée de son analyse de la non excessivité dans le contexte propre à chacun des acteurs.

Par conséquent, l'Autorité considère que l'imposition de ces obligations est nécessaire et proportionnée afin de prévenir les problèmes concurrentiels qui pourrait découler de la puissance de marché de ces opérateurs mobiles, et notamment d'éventuelles pratiques discriminatoires.

Table des matières

AVERTISSEMENT SUR LA MISE EN CONSULTATION.....	2
SYNTHESE	3
TABLE DES MATIERES.....	5
PROJET DE DECISION.....	7
CHAPITRE 1 INTRODUCTION.....	10
1.1. Le processus d'analyse de marché.....	10
1.2. Limites spatiale et temporelle de l'étude.....	11
1.3. Les opérateurs mobiles concernés par la présente régulation	12
1.4. La terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles.....	13
1.5. Les acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile.....	16
CHAPITRE 2 DEFINITION DES MARCHES	18
2.1. Présentation des marchés de détail	18
2.2. Définition de la prestation de terminaison d'appel vocal vers numéro mobile	20
2.3. Délimitation des marchés en termes de produits et de services : analyse de la substituabilité 21	21
2.4. Délimitation géographique des marchés.....	27
2.5. Liste des marchés.....	29
CHAPITRE 3 PUISSANCE DE MARCHÉ	30
3.1. Introduction	30
3.2. Analyse de la puissance de marché des opérateurs mobiles.....	30
3.3. Conclusion sur la puissance de marché	35
CHAPITRE 4 PROBLEMES CONCURRENTIELS ET PERTINENCE DES MARCHES POUR UNE REGULATION SECTORIELLE	36
4.1. Une absence de pression concurrentielle sur les prix de terminaison d'appel	36
4.2. Conséquences sur les marchés de détail sous-jacents	37
4.3. Pertinence des marchés définis pour une régulation <i>sectorielle</i>	45

CHAPITRE 5	OBLIGATIONS NON-TARIFAIRES.....	46
5.1.	Introduction	46
5.2.	Obligations d’interconnexion et d’accès	47
5.3.	Obligation de non-discrimination.....	48
5.4.	Obligation de transparence.....	49
5.5.	Obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts	51
CHAPITRE 6	OBLIGATION DE CONTROLE TARIFAIRE.....	55
6.1.	Les objectifs du contrôle tarifaire	55
6.2.	Prestation d’acheminement du trafic de terminaison.....	62
6.3.	Prestations d’accès aux sites	80
	DISPOSITIF OPERATEURS MOBILES D’OUTRE-MER	81
ANNEXE A	SCHEMAS DES INTERCONNEXIONS DES OPERATEURS MOBILES EN GUYANE, EN GUADELOUPE ET EN MARTINIQUE	86
ANNEXE B	STATISTIQUE D’APPELS DE REFERENCE POUR L’OUTRE-MER	88
ANNEXE C	ANALYSE DES COUTS DE TERMINAISON D’APPEL VOIX RELATIFS AU RESEAU SRR.....	89
ANNEXE D	ANALYSE DES COUTS DE TERMINAISON D’APPEL VOIX RELATIFS AU RESEAU D’ORANGE CARAÏBE	90

Projet de décision

**Projet de décision
sur la détermination des marchés pertinents
relatif à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles français
dans les départements et collectivités d'outre-mer,
la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et
les obligations imposées à ce titre pour la période 2008-2010.**

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

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 du 23 février 1995 autorisant la société la Société réunionnaise du radiotéléphone (ci-après SRR) d'établissement d'un réseau radioélectrique ouvert au public dans le département de la Réunion en vue de l'exploitation d'un service numérique paneuropéen GSM DOM 1,

Vu l'arrêté du 14 juin 1996 modifié autorisant la société Orange Caraïbe d'établissement d'un réseau radioélectrique ouvert au public aux Antilles en vue de l'exploitation d'un service numérique paneuropéen GSM DOM 2,

Vu l'arrêté du 30 novembre 2000 autorisant la société Outremer Télécom à établir un réseau radioélectrique ouvert au public en vue de l'exploitation d'un service numérique GSM DOM 3 fonctionnant dans les bandes des 1 800MHZ,

Vu la décision n° 2006-0842 du 25 juillet 2006 modifiant la décision n° 2005-0681 en date du 19 juillet 2005 autorisant la société Outremer Télécom à utiliser des fréquences dans les bandes GSM 900 MHz et GSM 1 800 MHz pour établir et exploiter un réseau GSM dans les départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane et de la Réunion et étendant cette autorisation à la collectivité départementale de Mayotte,

Vu l'arrêté du 24 avril 2001 modifié autorisant la société Orange Réunion à établir un réseau radioélectrique ouvert au public en vue de l'exploitation d'un service numérique paneuropéen GSM DOM 4 fonctionnant dans les bandes 900 et 1 800 MHz dans le département de la Réunion,

Vu la décision n° 2007-0156 du 15 février 2007 autorisant la société Orange Réunion à utiliser des fréquences dans les bandes 900 MHz et 1 800 MHz pour établir et exploiter un réseau radioélectrique ouvert au public dans la collectivité départementale de Mayotte,

Vu l'arrêté du 19 juillet 2001 autorisant la société Digicel (ex Bouygues Télécom Caraïbes) à établir un réseau radioélectrique ouvert au public en vue de l'exploitation d'un service numérique paneuropéen GSM DOM 5 fonctionnant dans les bandes 900 MHz et 1 800 MHz,

Vu la décision n° 2000-429 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 10 mai 2000 portant attribution de ressources en fréquences à l'entreprise Dauphin Télécom,

Vu la décision n° 2001-495 du 6 juin 2001 portant attribution de ressources en fréquences à la société United Telecommunications SCE Caraïbe (ci-après UTS Caraïbe et ex St Martin & St Barthélemy Tel Cell) (opérateur GSM DOM 6),

Vu les décisions n°04-0936 à n°04-0936, n°05-0111 à n°05-0118, n°06-0779, n°07-0277 et, n°07-0278 en date du 9 décembre 2004, 1^{er} février 2005, du 14 septembre 2006 et du 29 mars 2007 relatives à la régulation des marchés de terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobile sur la période 2005-2007,

Vu les décisions n°05-0960, n°07-0128 et n°07-0129 de l'Autorité en date du 8 décembre 2005 et du 5 avril 2007 relatives aux modalités d'application de l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts imposée à certains opérateurs mobiles en raison de leur influence significative sur les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal,

Vu la consultation publique relative à la structure d'un modèle technico-économique de coûts d'un opérateur mobile métropolitain lancée le 9 février 2007 et clôturée le 9 mars 2007.

Vu les réponses à la consultation publique susvisée,

Vu la consultation publique sur l'analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles lancée le 14 mars 2007 et clôturée le 16 avril 2007,

Vu les réponses à la consultation publique susvisée,

Vu la consultation publique lancée sur les référentiels de coûts des opérateurs mobiles métropolitains utilisés dans le cadre de la tarification du service de terminaison d'appel vocal mobile lancée le 8 juin 2007 et clôturée le 9 juillet 2007,

Vu les réponses à la consultation publique susvisée,

Vu la demande d'avis au Conseil de la concurrence relative à l'analyse des marchés de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles en date du 26 avril 2007,

Vu l'avis du Conseil de la concurrence en date du 19 juin 2007,

[Vu la consultation publique de l'Autorité relative aux projets de décision sur la détermination des marchés pertinents relatif à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles français en métropole et outre-mer, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre pour la période 2008-2010, lancée le 24 juillet 2007 et clôturée le 14 septembre 2007,]

[Vu les réponses à cette consultation publique,]

[Vu la notification des projets de décision sur la détermination des marchés pertinents relatif à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles français en métropole et outre-mer, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre pour la période 2008-2010 à la Commission européenne et aux autorités réglementaires nationales de la communauté européenne en date du 24 juillet 2007,]

[Vu les observations de la Commission européenne en date du [date des observations reçues],]

[Vu les observations des autorités réglementaires nationales de la Communauté européenne en date du [date des observations reçues],]

[Après en avoir délibéré le [date de la délibération finale du collège],]

Chapitre 1 Introduction

1.1. Le processus d'analyse de marché

1.1.1. Généralités

L'Autorité rappelle que le processus d'analyse des marchés consiste, conformément aux dispositions des articles L. 37-1 et suivants du code des postes et des communications électroniques (CPCE) :

- à déterminer la liste des marchés du secteur dont les caractéristiques en termes de développement de la concurrence justifient l'imposition d'un dispositif de régulation spécifique ;
- à désigner, le cas échéant, les opérateurs disposant sur ces marchés d'une influence significative ;
- à fixer les obligations spécifiques, adaptées et proportionnées aux problèmes concurrentiels constatés.

L'analyse menée par l'Autorité vise, en vertu des articles L. 37-1 et suivants du CPCE, à analyser l'état et l'évolution prévisible de la concurrence sur ces marchés et à en déduire les conséquences en termes d'obligations réglementaires.

Dans ce cadre, et conformément aux articles L37-3 et D. 301 du même code, l'Autorité recueille l'avis du Conseil de la concurrence, soumet son projet de décision à consultation publique, et le notifie à la Commission et aux Autorités de régulation nationales (ARN) des autres Etats membres.

1.1.2. Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile

Au cas d'espèce, l'Autorité mène une analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles portant sur les trois prochaines années (cf. 1.2.1). Ce marché fait partie de la liste des marchés pertinents de la recommandation de la Commission C(2003)497 du 11 février 2003. Conformément à l'article 7 de la directive « cadre » et à l'article L. 37-1 du CPCE, l'Autorité a initié un processus d'analyse de ce marché.

L'objet de la présente analyse est donc de délimiter, en termes de produits et services ainsi qu'en termes géographiques, les marchés relatifs à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles, de désigner le cas échéant le (ou les) opérateur(s) y exerçant une influence significative et, enfin, au regard des problèmes et obstacles au développement d'une concurrence effective justifiant une régulation *ex ante* de ces marchés identifiés par l'Autorité, de leur imposer les obligations proportionnées remédiant aux problèmes de concurrence analysés.

1.2. Limites spatiale et temporelle de l'étude

1.2.1. Période temporelle d'analyse

Conformément aux prescriptions de l'article D. 301 du CPCE, l'Autorité peut déclarer un marché pertinent « pour une durée maximale de trois ans ». L'Autorité doit réviser son analyse de sa propre initiative « lorsque l'évolution de ce marché le justifie », ou encore « dès que possible après la modification de la recommandation de la Commission européenne » C(2003)497 du 11 février 2003 précitée. En outre, en vertu des articles D. 302 et D. 303 du même code, les décisions déterminant l'existence d'une influence significative et imposant aux opérateurs des obligations sont réexaminées dans les mêmes conditions.

La présente analyse porte sur une durée de trois ans. L'Autorité s'est attachée à effectuer une analyse prospective des marchés sur cette période et considère que la mise en œuvre d'une régulation de ces marchés pendant une durée de trois ans est pertinente, au regard de l'absence d'évolution prévisible vers une situation de concurrence effective (cf. Chapitre 4).

En tant que de besoin, par exemple en cas d'évolution significative de la structure du marché ou de ses acteurs, l'Autorité pourra toutefois être amenée à effectuer une nouvelle analyse avant la fin de la période envisagée et, le cas échéant, prendre de nouvelles décisions.

A l'issue du présent processus d'analyse, l'Autorité adoptera donc des décisions qui s'appliqueront pour une période de trois ans.

Si les précédentes décisions d'analyse de marchés ont conduit à créer un décalage temporel dans la mise en œuvre de la régulation des marchés de la terminaison d'appel vocal mobile entre la métropole et les autres zones, l'Autorité souhaite à l'occasion du présent processus d'analyse inscrire l'ensemble des acteurs régulés sur ces marchés dans un même cadre temporel.

1.2.2. Périmètre géographique de l'étude

Les dispositions du CPCE relatives aux analyses des marchés des communications électroniques s'appliquent à la métropole, aux départements d'outre-mer de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane et de la Réunion, ainsi qu'aux collectivités d'outre-mer de Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin et Saint-Barthélemy, à l'exclusion des territoires d'outre-mer.

L'étendue des réseaux mobiles est structurée par l'accès aux ressources en fréquences, nécessaire pour construire des boucles locales radio consubstantielles des réseaux de téléphonie mobile. La structuration des marchés de détail de téléphonie mobile, et des marchés de gros de terminaison d'appel vocal mobile correspondant, suit donc la géographie des attributions de fréquences. L'Autorité rappelle que les autorisations d'utilisation des fréquences de téléphonie mobile sont attribuées par zone géographique distincte :

- Zone métropole
- Département de la Réunion
- Collectivité d'outre-mer de Mayotte

- Collectivité d'outre-mer de Saint-Pierre-et-Miquelon
- Département de la Martinique
- Département de la Guadeloupe
- Département de la Guyane
- Collectivité d'outre-mer de Saint-Martin
- Collectivité d'outre-mer de Saint-Barthélemy

Les zones Martinique, Guadeloupe, Guyane, Saint-Martin et Saint-Barthélemy sont regroupées ci-après dans la zone Antilles-Guyane ; les allocations de fréquences ayant été groupées pour l'ensemble de cette zone pour plusieurs acteurs. Néanmoins, certains acteurs ne disposent de fréquences que sur une fraction de cette zone. De la même manière, les zones Réunion et Mayotte sont également regroupées ci-après dans la zone Réunion-Mayotte.

Le présent document examine donc les services de terminaison d'appel vocal sur un réseau mobile d'outre-mer, i.e. dans les départements d'outre-mer, ainsi qu'à Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin et Saint-Barthélemy. L'Autorité analyse les marchés de terminaisons d'appel vocal mobile en métropole dans un document séparé.

L'Autorité s'intéresse pour un opérateur donné à l'ensemble des zones sur lesquelles il exerce son activité commerciale principale, soit grâce à une autorisation d'utilisation de fréquences dont il dispose, soit grâce à un accord d'accès qu'il a signé avec un opérateur disposant d'une autorisation d'utilisation de fréquences.

1.3. Les opérateurs mobiles concernés par la présente réglementation

Les opérateurs de réseaux mobiles, fournissant effectivement une prestation de terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur leur réseaux, visés dans la présente analyse sont pour l'outre-mer :

- Dauphin Telecom (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à Saint-Martin et Saint-Barthélemy) ;
- Digicel (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans l'ensemble de la zone Antilles-Guyane) ;
- Orange Caraïbe (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans l'ensemble de la zone Antilles-Guyane) ;
- Orange Réunion (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans la Réunion et à Mayotte²) ;
- Outremer Télécom (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans l'ensemble de la zone Antilles-Guyane et de la zone Réunion-Mayotte³) ;
- SPM Télécom (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à Saint-Pierre-et-Miquelon) ;
- SRR (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans l'ensemble de la zone Réunion-Mayotte) ;
- UTS Caraïbe (ex St Martin & St Barthélemy Tel Cell, opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à Saint-Martin et à Saint-Barthélemy).

² Orange Réunion a ouvert commercialement à Mayotte en avril 2007.

³ Outremer Télécom a ouvert commercialement à Mayotte en décembre 2006 et à La Réunion en avril 2007.

1.4. La terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles

1.4.1. Généralités

La terminaison d'appel vocal mobile est une prestation de gros fournie par un opérateur mobile B exploitant un réseau ouvert au public à un autre opérateur A distinct, fixe ou mobile, exploitant un réseau ouvert au public. Cette activité s'exerce dans le cadre d'une convention d'interconnexion signée entre les deux exploitants de réseaux ouverts au public. La prestation commercialisée vise à *terminer* l'appel téléphonique vocal d'un client de l'opérateur A vers un client mobile de l'opérateur B (cf. figure 1 ci-après).

Par définition, cette prestation de terminaison d'appel vocal mobile n'est pas offerte pour une communication entre deux clients raccordés à un même réseau (appels dits *on net*), mais pour des clients raccordés à des réseaux différents (appels dits *off net*).

Lorsqu'un client téléphonique veut appeler, d'un téléphone fixe ou mobile, un numéro de téléphone correspondant à un réseau mobile, l'opérateur de l'appelant (fixe ou mobile) fait payer à ce dernier le prix de détail d'une communication à destination du réseau de l'opérateur de l'appelé (cf. 1.4.2). Par ailleurs, l'opérateur de l'appelant paie à l'opérateur de l'appelé, directement (s'il est interconnecté en direct avec lui) ou par le biais d'opérateurs de transit, le prix de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de l'opérateur de l'appelé.

Le prix de détail de la communication (fixe vers mobile ou mobile vers mobile) est fixé par l'opérateur de l'appelant. Le prix de gros de la terminaison d'appel vocal est quant à lui fixé par l'opérateur de l'appelé.

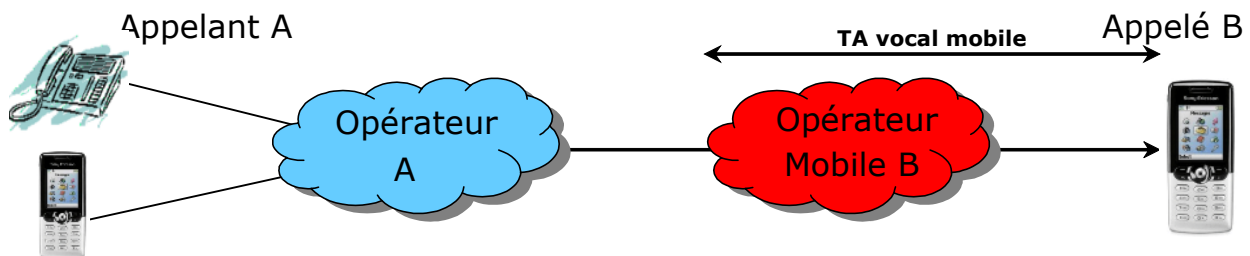


Figure 1 : Appel vers un client d'un exploitant de réseau mobile

La charge de terminaison d'appel vocal mobile est la charge principale supportée par l'opérateur de l'appelant dans le cadre de l'acheminement des appels en provenance de ses clients vers un réseau mobile autre que le sien. La structure tarifaire de la prestation de terminaison d'appel est composée de plusieurs éléments dont le prix facturé à la minute, une charge d'établissement d'appel dans certains cas limité, ainsi qu'un tarif de capacité de raccordement (ou BPN pour Bloc Primaire Numérique).

Toutefois, il y a d'autres catégories de charges encourues que les seuls prix de gros de terminaison d'appel vocal mobile dans la mesure où l'opérateur de l'appelant achète à l'opérateur de l'appelé d'autres prestations que celles de terminaison (*i.e.* d'acheminement) du trafic. Il s'agit des prestations d'accès connexes permettant l'utilisation effective de ces

offres de terminaison d'appel mobile par les opérateurs acheteurs, et notamment les prestations d'accès aux sites d'interconnexion. Deux prestations classiques sont, d'une part, le service de colocalisation, qui permet à l'opérateur souhaitant terminer du trafic d'installer ses propres équipements dans le bâtiment de l'opérateur mobile, et, d'autre part, les liaisons de raccordement, équivalents de liaisons louées reliant le point de présence de l'opérateur au point d'interconnexion de l'opérateur mobile. Une prestation intermédiaire, dite *in span*, consiste à se raccorder à un point intermédiaire entre le point d'interconnexion de l'opérateur mobile et le point de présence de l'opérateur, chacun tirant sa fibre jusqu'à ce point. Au-delà de ces offres classiques, certains opérateurs mobiles ont mis en place d'autres solutions, comme l'interconnexion dans les locaux d'un tiers ou le raccordement par une liaison louée d'un tiers.

S'agissant des opérateurs de réseaux mobiles d'outre-mer, les opérateurs tiers qui souhaitent établir une interconnexion directe avec un opérateur de réseau mobile négocient avec cet opérateur ces prestations dans le respect des obligations sectorielles qui leur sont imposées, i.e. non-discrimination et orientation vers les coûts ou non excessivité suivant les cas.

Enfin, il convient d'indiquer que les tarifs issus des conventions d'interconnexion sont bâtis sur une tarification indépendante de la position de l'*appelé*, dans la mesure où le numéro d'appel mobile ne comporte pas d'information de localisation géographique contrairement à un numéro géographique fixe.

1.4.2. Particularité du système du paiement par l'appelant (*calling party pays*)

En France, comme dans l'ensemble des pays européens, le modèle économique « Télécom » du *calling party pays* prévaut : c'est l'opérateur de l'utilisateur à l'origine de l'appel – qu'il s'agisse de voix ou de données – qui supporte l'intégralité du coût de la communication sortante, l'opérateur d'origine rémunérant l'opérateur de terminaison pour sa prestation de terminaison d'appel voix.

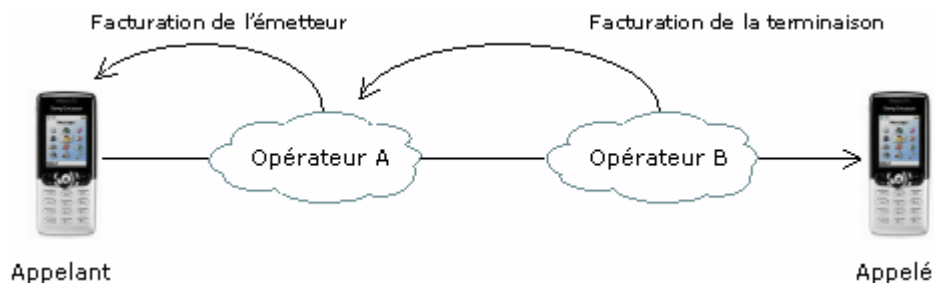


Figure 2 : Modèle « Télécom » du *calling party pays*

Ce modèle n'est toutefois pas universel. Dans le modèle économique « Internet », c'est le principe du *receiving party pays* qui a été retenu, selon lequel l'utilisateur est facturé de manière forfaitaire – en fonction du temps de connexion ou du débit – indépendamment du contenu ou de la destination, ainsi que du sens de transmission. L'utilisateur est donc facturé à la fois à l'émission et à la réception. Les fournisseurs de services se facturent entre eux en fonction du volume global échangé et, lorsque les volumes sont à peu près équilibrés, ne se facturent pas. En d'autres termes, ils se facturent davantage une capacité d'échange maximale que des volumes réellement échangés.

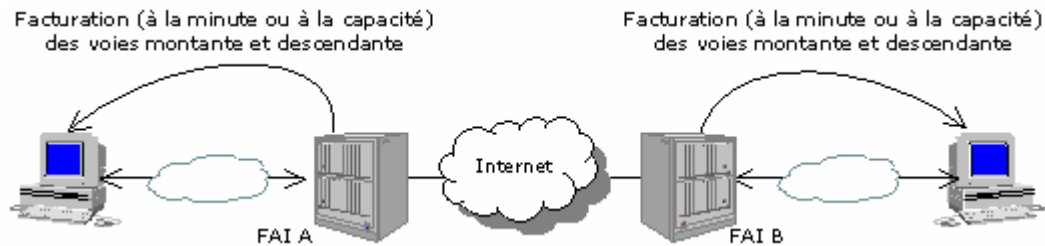


Figure 3 : Modèle « Internet » du receiving party pays

1.4.3. Les prestations de terminaison d'appel pouvant être offertes par des opérateurs de réseau mobile virtuel (MVNO)

Des opérateurs mobiles autres que ceux disposant d'autorisations d'utilisation peuvent en théorie fournir des prestations de terminaison d'appel vocal mobile. Il s'agit des opérateurs mobiles virtuels (MVNO) qui ne disposent pas de réseau radio (*i.e.* pas d'autorisations d'utilisation de fréquences mobiles), mais sont fournisseurs de services de communications électroniques au public voire exploitants de réseaux ouverts au public. Ils peuvent se trouver dans deux situations différentes concernant la terminaison des appels à destination de leurs clients :

- Soit l'opérateur virtuel n'ouvre pas lui-même ses numéros mobiles à l'interconnexion et ne fixe pas son propre tarif de terminaison d'appel pour les appels se terminant vers ses clients joignables sur des numéros mobiles. Dans ce cas, la terminaison des appels vers ses clients est transparente pour l'opérateur virtuel car elle est techniquement assurée par l'opérateur hôte qui perçoit à ce titre une charge de terminaison, sans préjudice d'un éventuel reversement à l'opérateur virtuel.
- Soit l'opérateur virtuel ouvre lui-même ses numéros mobiles à l'interconnexion et fixe ses propres tarifs de terminaison d'appel pour les appels se terminant vers ses clients joignables sur des numéros mobiles. Cet opérateur s'appuie sur son offre d'accès au réseau de son opérateur hôte pour acheminer effectivement l'appel à son abonné. Dans ce cas, il est considéré comme un opérateur mobile fournisseur de prestations de terminaison d'appel vocal mobile vers ses numéros mobiles et l'ensemble de la présente description (notamment présentée en 1.4.1 et en 1.5.1) s'applique à lui.

A la connaissance de l'Autorité, à ce jour, aucun opérateur mobile virtuel n'exploite actuellement sur une base *commerciale*⁴ une telle architecture d'acheminement des appels entrants à destination de ses abonnés et n'a perçu de revenus au titre de la fourniture de services de terminaison d'appel vers ses numéros mobiles (et donc facturés à un tarif qu'il aurait lui-même fixé).

Néanmoins, de telles architectures sont possibles et sont susceptibles de se développer sur le marché français à l'image d'autres marchés mobiles européens où le marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur réseau mobile est plus développé en matière d'architecture technique. Si tel était le cas, l'Autorité examinerait l'opportunité d'identifier de nouveaux

⁴ La société Neuf Télécom a testé une telle architecture et a donc formulée une offre de terminaison d'appel vocale à destination de numéro mobile ouvert à l'interconnexion par ses propres soins mais ne l'exploite pas actuellement sur une base commerciale.

marchés de gros de terminaison d'appel mobile comme on put le faire d'autres régulateurs européens⁵.

1.5. Les acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile

Sont appelés « acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile », les acteurs, exploitant un réseau ouvert au public voulant terminer un appel sur un réseau mobile. On peut notamment distinguer quatre catégories d'acteurs achetant directement (ou indirectement) de la terminaison d'appel vocal en établissant directement (ou indirectement *via* un opérateur de transit par exemple) une convention d'interconnexion avec l'opérateur mobile de terminaison :

- Les opérateurs de réseaux mobiles ;
- Les opérateurs de réseaux fixes ;
- Les opérateurs de transit ;
- Les autres acteurs.

1.5.1. Les opérateurs de réseaux mobiles titulaires d'autorisations d'utilisation de fréquences mobiles

Lorsqu'un opérateur mobile doit terminer un appel en provenance d'un de ses clients vers un autre client mobile, deux cas de figure se présentent. Soit le client à joindre est également un de ses clients (appel dit *on net*), l'opérateur ne paie alors aucune charge d'interconnexion ; soit le client à joindre est client d'un autre opérateur mobile (appel dit *off net*), l'opérateur mobile d'origine, dès lors qu'il est interconnecté directement à l'opérateur mobile de destination, lui paie alors le prix correspondant à la terminaison d'appel vocal⁶.

Dans la zone Antilles-Guyane, Orange Caraïbe et Digicel sont interconnectés directement entre eux pour les départements de la Martinique et de la Guadeloupe. Orange Caraïbe est également interconnecté avec Outremer Télécom pour le trafic entrant sur son réseau.

Dans la zone de la Réunion-Mayotte, SRR est interconnecté avec Outremer Telecom pour le trafic entrant sur son réseau. Par ailleurs, SRR et Orange Réunion sont entré dans une relation contractuelle directe pour se commercialiser directement leur prestation de terminaison d'appel vocal mais ont recours à un opérateur de transit tiers pour acheminer les communications entre les deux réseaux mobiles sans que celui-ci ne fournisse de prestation d'intermédiation financière pour le paiement des charges de terminaison d'appel vocal mobile.

Lorsqu'ils n'ont pas signé d'accord d'interconnexion avec un opérateur mobile donné, les opérateurs mobiles ont recours à un opérateur tiers disposant d'un tel accord et des infrastructures correspondantes qui assure l'acheminement des communications et fourni une prestation d'intermédiation financière.

⁵ Sur ce point, sans préjuger de la position de l'Autorité, il est renvoyé à titre indicatif à la décision notifiée à la Commission européenne par laquelle le régulateur Autrichien a eu à régler un différend résultant d'un tel cas de figure, et a tranché en imposant à l'opérateur mobile virtuel de ne pas excéder la charge de terminaison d'appel de son opérateur hôte.

⁶ Cf. Annexe A relative aux schémas d'interconnexion dans les DOM.

1.5.2. Les autres opérateurs de réseaux

S'agissant des opérateurs fixes, deux cas peuvent être distingués :

- Dans le cas où l'opérateur de l'appelant a signé une convention d'interconnexion avec l'opérateur mobile de l'appelé, l'opérateur de l'appelant paie le prix correspondant à la terminaison d'appel vocal directement à l'opérateur mobile de l'appelé (cas similaire à un appel mobile vers mobile *off net* : cf. 1.5.1) ;
- Dans le cas où l'opérateur fixe (ou mobile) de l'appelant n'a pas signé de convention d'interconnexion avec l'opérateur mobile de l'appelé, l'opérateur fixe (ou mobile) peut utiliser l'offre d'un opérateur de transit (cf. 1.5.3). L'opérateur de l'appelant achète dans ce cas à l'opérateur de transit une prestation couplée de transit et de terminaison d'appel, la terminaison d'appel vocal étant celle de l'opérateur mobile d'arrivée.

Actuellement, seul France Télécom est interconnectée directement à l'ensemble des opérateurs mobiles français. En métropole, d'autres opérateurs que France Telecom ont commencé à développer des interconnexions directes avec les opérateurs mobiles, mais ne couvrent pas actuellement l'ensemble de leurs points d'interconnexion.

1.5.3. Les opérateurs de transit

Il apparaît ainsi que les opérateurs de transit achètent une prestation de terminaison d'appel vocal aux opérateurs mobiles pour les revendre à d'autres acteurs. Leur rôle est ainsi de fluidifier le marché en proposant une interface unique entre l'ensemble des opérateurs mobiles et l'acheteur final. Ils permettent également à un opérateur d'arbitrer économiquement entre s'interconnecter directement à l'opérateur mobile et lui acheter sa terminaison d'appel vocal ou bien acheter la prestation couplée de transit et de terminaison d'appel à un tiers, l'arbitrage se faisant notamment sur le volume de trafic écoulé par l'opérateur de l'appelant vers l'opérateur mobile appelé et permettant ou non de rentabiliser le coût de la mise en place d'une infrastructure d'interconnexion directe. Dans certains cas, les acteurs peuvent donc préférer recourir aux services d'un opérateur de transit, plutôt que de signer plusieurs conventions d'interconnexion (une par opérateur de destination) ayant des caractéristiques différentes et nécessitant certains investissements (accès aux sites d'interconnexion) et des développements techniques.

L'Autorité rappelle à cet égard que seules les prestations de terminaison d'appel vocal offertes directement par les opérateurs mobiles sont couvertes par la présente analyse. Les prestations offertes par des opérateurs de transit, qui couplent transit et terminaison d'appel vocal mobile, sont exclues du champ de la présente analyse.

1.5.4. Les autres acteurs

Enfin, bien que ce cas de figure ne soit pour l'instant qu'une hypothèse théorique sur les marchés analysés, d'autres acteurs peuvent solliciter directement ou indirectement une prestation de terminaison d'appel vocal, parmi lesquels des opérateurs mobiles virtuels (MVNO). Si ces derniers achètent à leurs opérateurs hôte une prestation technique réduite au seul départ d'appel (et non des prestations de communications de bout-en-bout), ils sont ainsi notamment amenés à acheminer les appels de leurs clients et, pour ce faire, à acheter une prestation de terminaison d'appel aux autres opérateurs, notamment mobiles.

Chapitre 2 Définition des marchés

L'exercice de délimitation des marchés pertinents a pour but de définir le contour, en termes de produits et services et en termes géographiques, des marchés susceptibles d'être régulés *ex ante*. Cet exercice est, en application des dispositions de la directive « cadre », effectué en accord avec les principes issus du droit de la concurrence. Conformément aux lignes directrices de la Commission européenne⁷, cette analyse se fonde notamment sur un examen des caractéristiques du produit et sur la substituabilité du côté de l'offre et du côté de la demande. La définition géographique des marchés résulte notamment de l'examen du territoire principal d'activité commerciale des opérateurs.

2.1. Présentation des marchés de détail

L'Autorité évoque dans cette partie les marchés de détail en tant que marchés associés au marché de gros. Au cas d'espèce, cet examen n'entraîne aucune conséquence en termes de délimitation du marché pertinent à qualifier au titre de la régulation sectorielle.

En premier lieu, il convient de souligner la correspondance entre les marchés principaux de l'activité commerciale de détail et les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile. Géographiquement, ces marchés sont segmentés selon les zones suivantes : la métropole, la Réunion et Mayotte, les Antilles (comprenant les îles de la Martinique, de la Guadeloupe, de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy) associées à la Guyane et Saint-Pierre-et-Miquelon.

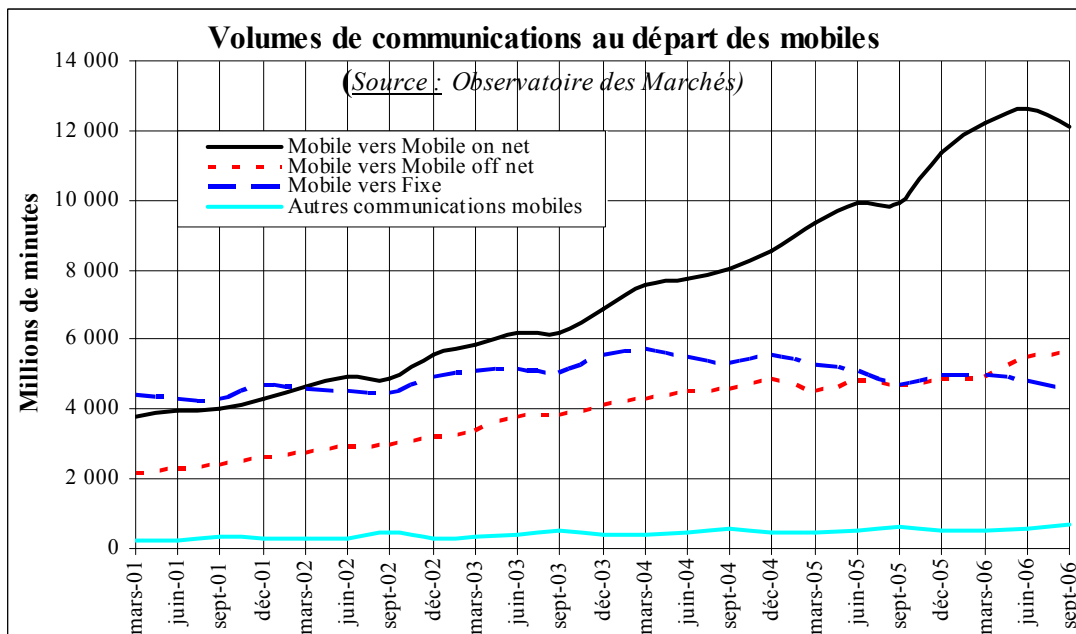
En termes de marchés de produits et services, trois classes de services en aval du marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile peuvent être distingués au détail :

- les services de communications mobile vers mobile ;
- les services de communications fixe vers mobile ;
- les services de convergence fixe – mobile.

Les services de communications mobile vers mobile qui forme la première classe de services peuvent être envisagés comme appartenant à un marché global des services mobiles : le client consomme une offre, consistant en une formule tarifaire, lui donnant accès à une variété de services de communication en mobilité (voix, SMS, data, itinérance internationale, etc.) et assortie parfois d'une durée d'engagement, notamment en contrepartie d'un terminal subventionné. L'opérateur assure en effet très souvent, en sus de la fourniture de services de communications électroniques, la distribution et le renouvellement des terminaux mobiles dans le cadre de la politique de fidélisation des clients *via* un système de points fidélité, de subventions des terminaux, de multiplication des accords de marque qu'il a pu mettre en place. Dans ce contexte, l'ensemble des services mobiles peut être considéré comme un « bouquet »⁸ de services consommés de façon liée avec, pour principal produit et donc principal inducteur de coûts et de revenus, la voix.

⁷ 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.

⁸ Ce terme de « bouquet » correspond au terme *bundle* dans la théorie économique anglo-saxonne.



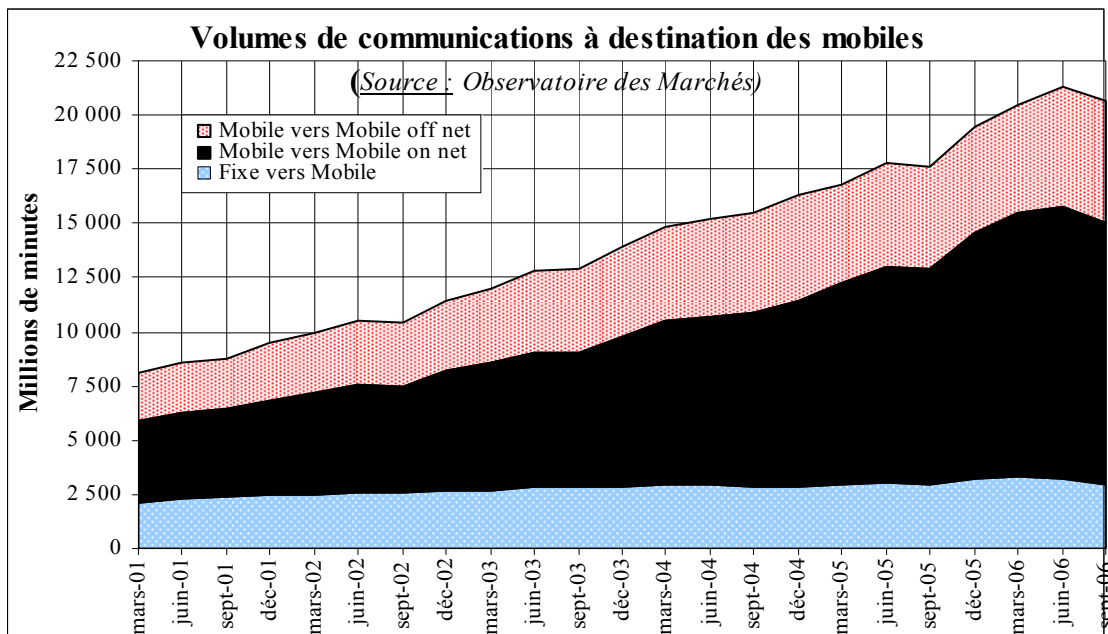
Le marché de la téléphonie mobile s'est fortement développé notamment sous l'effet d'offres de communications post payées vendues sous forme de forfaits et ne distinguant pas ou peu, au moins initialement, les appels *on net* des appels *off net*. Ces offres présentent notamment l'avantage d'être très lisibles pour les consommateurs.

Au cours des cinq dernières années, les communications mobile vers mobile, et plus précisément *on net*, se sont fortement développées⁹. Alors qu'elles ne représentaient que 35,7% au début de l'année 2001 (contre 41,7% pour les communications mobiles vers fixe national), leur proportion s'élève à 52,5% au troisième trimestre 2006 (contre 19,9% pour les communications mobiles vers fixe national). Parallèlement au développement d'offres tarifaires *on net* très avantageuses pour les clients, les pratiques de différenciation tarifaire au détail – c'est-à-dire des tarifs plus élevés à destination d'un opérateur donné – ont pu voir le jour, notamment dans les DOM où les niveaux de terminaison d'appel sont les plus élevés et où il n'y a jamais eu d'accord de « Bill & Keep ». De manière générale, l'Autorité note sur le marché de détail des services mobile à mobile une tendance avérée aux offres d'abondance pour les appels passés entre un appelant et un appelé appartenant au même réseau (offres illimitées *on net*), ainsi que l'illustre le graphique précédent. Cette tendance est moins développée outre-mer qu'en métropole mais dans une démarche prospective l'Autorité considère comme pertinent d'anticiper que la tendance observée en métropole se généralise sur ces marchés.

S'ils apparaissent moins dynamiques en apparence, les services fixe vers mobile restent quant à eux tout à fait significatifs. En effet, il convient de noter que le trafic fixe vers mobile représente encore au troisième trimestre 2006 plus de 14% du trafic aboutissant vers un réseau mobile et plus de 30% des revenus des opérateurs fixes (hors abonnement, publiphonie et cartes)¹⁰.

⁹ Le développement des offres *on net* par rapport aux autres offres mobiles peut s'expliquer de deux manières. D'une part, les opérateurs ont encouragé le développement de ces offres de façon à favoriser les effets de réseaux (cf. développement des offres d'abondance vers des numéros du même réseau), profiter de leur propre structure de coût et à éviter le paiement de charges de terminaison d'appel vocal à leurs concurrents. D'autre part, le développement des « hérissons » a contribué à accentuer ce phénomène.

¹⁰ Source : Observatoire des marchés.



Enfin, les services de convergence fixe – mobile associent, de manière commerciale (vente de services couplés ou facturation unique pour les services fixes et mobiles) ou plus technique (terminal unique bi-mode GSM/Wifi ou routage des appels par exemple), des prestations de communications électroniques sur réseaux mobiles et fixes. Ces offres peuvent notamment rendre possible que des communications à destination de la ligne fixe d'un client soient renvoyées vers son mobile, ou, *a contrario*, que des communications à destination de sa ligne mobile soient renvoyées sur sa ligne fixe. S'agissant des offres les plus techniquement avancées apparues en 2006 en métropole, elles autorisent que des communications à destination de la ligne mobile soient acheminées par le réseau fixe du client, notamment *via* son réseau Wifi. La boucle d'accès (Wifi ou mobile) sur laquelle se termine l'appel n'intervient toutefois pas dans le niveau de la charge de terminaison d'appel mobile facturée, qui correspond toujours à une charge de terminaison d'appel mobile.

2.2. Définition de la prestation de terminaison d'appel vocal vers numéro mobile

La terminaison d'appel vocal mobile désigne les prestations d'acheminement d'appels fournies par un opérateur exploitant des numéros mobiles à un autre opérateur de réseau auquel il est interconnecté, afin de permettre à l'appelant de ce dernier de joindre ces numéros mobiles (aujourd'hui, l'ensemble des numéros de type 06AB). Du fait du sens des communications ainsi acheminées, on dit que cet opérateur « termine » les appels vers le réseau de destination.

Du point de vue de l'opérateur acheteur de prestations de terminaison, une prestation de terminaison d'appel est demandée indépendamment de la technologie d'acheminement du trafic employée par l'opérateur de l'appelé ; celle-ci étant en général transparente pour l'acheteur.

2.3. Délimitation des marchés en termes de produits et de services : analyse de la substituabilité

2.3.1. Généralités

Le présent document analyse le marché de la terminaison d'appel vocal offerte par les opérateurs mobiles, que ces opérateurs correspondent à des opérateurs titulaires d'une autorisation d'utilisation de fréquences (et donc avec un réseau radio) ou à des exploitants de réseaux mobiles ouverts au public sans réseau radio (cf. section 1.4.3).

Conformément aux préconisations de l'actuel cadre communautaire, la délimitation du marché correspond au périmètre du marché le plus petit possible sur lequel l'offre et la demande se rencontre et le prix de la transaction se forme, et repose donc sur les prestations réalisées à un niveau microéconomique.

A cet égard, dans le cas de la terminaison d'appel vocal, le marché est constitué de la rencontre entre la demande de terminaison de l'appelant du réseau A vers l'appelé présent sur le réseau B, et l'offre de terminaison de B pour terminer un appel issu de A vers le numéro de l'appelé B qu'il a ouvert à l'interconnexion.

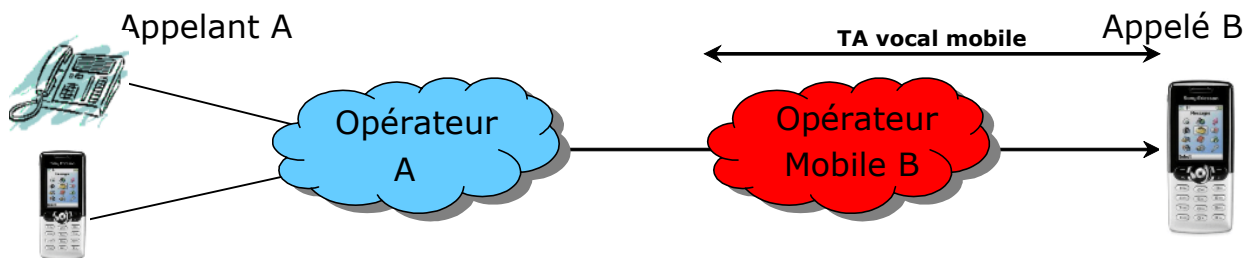


Figure 4 : Appel vers un client d'un exploitant de réseau mobile

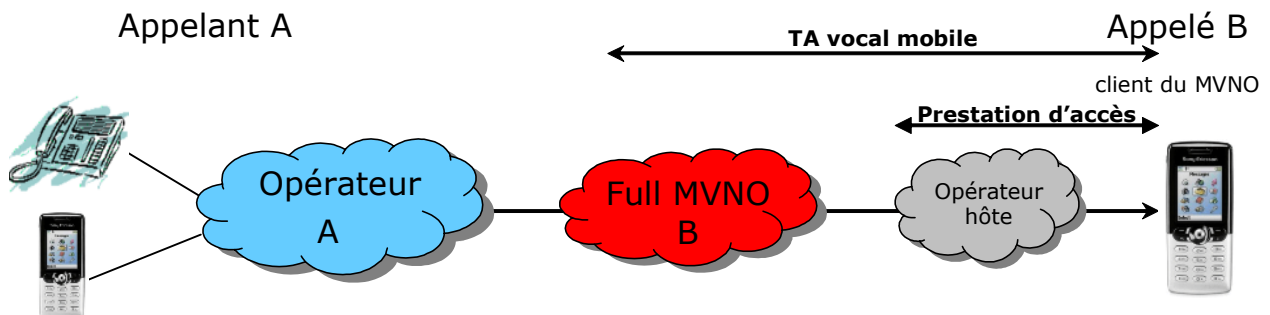


Figure 5 : Appel vers un client d'un opérateur mobile virtuel (MVNO)

Aux fins de la présente analyse, il est pertinent de regrouper dans un même marché l'ensemble des prestations de terminaison d'appel vocal fournies par un opérateur en vue de terminer les appels destinés à l'ensemble des numéros mobiles qu'il a ouverts à l'interconnexion. Ces prestations ne sont pas en soi substituables mais sont commercialisées de manière homogène et peuvent donc être regroupées dans un même marché.

Il est nécessaire d'examiner la substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre afin de déterminer quel est l'ensemble des produits substituables.

2.3.2. Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros

La substituabilité du côté de la demande s'évalue à deux niveaux :

- **La substitution par un autre service de gros** : il s'agit d'examiner l'ensemble des services de gros qui s'offrent à un opérateur désirant acheter une prestation de terminaison d'appel vocal à un autre opérateur pour fournir un même service de détail et d'étudier la substituabilité des services entre eux.
- **La substitution sur le marché de détail du service auquel est associé le produit de gros considéré.** Le comportement du client final sur le marché de détail peut avoir des implications indirectes sur le marché de gros analysé, que ce soit sur sa définition ou son fonctionnement.

En cas d'une augmentation sensible et durable de la charge facturée pour une prestation de terminaison d'appel vocal par un opérateur mobile donné, un opérateur acheteur devant terminer un appel vocal à destination d'un client de l'opérateur mobile considéré, pourrait acheter alternativement différents produits de gros :

- un autre produit d'interconnexion vendu par l'opérateur de destination pour terminer les appels ;
 - les offres d'interconnexion d'un opérateur de transit qui achète de la terminaison d'appel vocal mobile à l'opérateur mobile de destination et la revend avec une prestation de transit additionnelle ;
 - les offres d'interconnexion d'un autre opérateur mobile ;
 - les offres d'interconnexion de l'opérateur mobile utilisant un réseau mobile qui fait appel à d'autres fréquences (par ex. UMTS) que les fréquences GSM ;
 - les offres de « hérissons » ou « boîtiers radio ».
- Dans le cas où un même opérateur mobile propose plusieurs offres d'interconnexion permettant la terminaison d'appels vers les numéros mobiles qu'il a ouverts à l'interconnexion, on peut conclure, du point de vue de la demande sur le marché de gros, à une substituabilité entre la terminaison d'appel vocal mobile et les autres offres d'interconnexion vocales. En effet, dans ce cas, l'augmentation sensible et durable du tarif associé à une offre d'interconnexion vocale mobile donnée entraînerait vraisemblablement pour les opérateurs tiers l'utilisation des autres offres d'interconnexion vocales mobiles offertes par cet opérateur.

Par conséquent, la délimitation du marché doit inclure l'ensemble des offres d'interconnexion vocales mobiles sur le réseau mobile de l'opérateur B, depuis le réseau d'un opérateur A. L'opérateur A, exploitant un réseau ouvert au public, peut être aussi bien un opérateur mobile, un opérateur fixe, un fournisseur d'accès Internet, ou un pur opérateur de transit.

• Dans le cas de prestations qui coupleraient terminaison et transit, il convient de noter que la terminaison d'appel inclut les éléments de commutation ou de routage qui permettent l'acheminement des appels entre les utilisateurs qui y sont raccordés et exclut tout autre segment de transmission et autres éléments de commutation ou de routage supplémentaire,

tels que des commutateurs de transit ou d'autres commutateurs locaux ayant une fonction de commutation en transit du point de vue de ce premier commutateur.

Cette délimitation s'explique principalement par le fait que la terminaison d'appel, au contraire du transit, ne peut être fournie que par l'opérateur de la boucle locale sur laquelle se termine l'appel, mais aussi par les différences significatives de niveaux tarifaires entre les prestations de terminaison d'appel et les prestations de transit incluant la terminaison d'appel. Ces deux facteurs permettent de conclure que ces prestations ne sont pas incluses dans le marché, dans la mesure où leurs fournitures respectives interviennent à deux niveaux différents de la chaîne de valeur.

Par conséquent, les prestations fournies, actuellement décrites sous le terme de « terminaison » et qui incluent le transit permettant l'accès à ces prestations de terminaison d'appels au niveau des commutateurs ou routeurs locaux, seront réputées comme n'appartenant pas au marché pertinent de la terminaison d'appel mais comme regroupant terminaison d'appel et transit.

Cette délimitation « technique » de la terminaison correspond pleinement à la Recommandation de la Commission européenne dans les motifs de sa Recommandation du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents (p. 21) qui prévoit qu'il est justifié de « *considérer essentiellement la terminaison d'appel locale comme le marché pertinent de la terminaison d'appels* ».

• S'agissant des autres modes de substitution possibles, l'Autorité estime que :

- les prestations de terminaison d'appel vocal mobile fournies par des opérateurs distincts sont incluses dans des marchés distincts : les offres d'interconnexion offertes par un autre opérateur mobile A' ne peuvent pas être un substitut pour les offres de l'opérateur mobile A puisqu'il s'agit d'atteindre *in fine* un client sur le réseau de l'opérateur A ;
- les prestations de terminaison d'appel vocal sur un réseau mobile produites selon des modalités techniques différentes (GSM, UMTS, etc.) sont substituables.

Elle confirme donc les conclusions qu'elle avait pu adopter lors de ses analyses de marché précédemment publiées¹¹.

En revanche, s'agissant des « hérissons » (boîtiers radios), l'Autorité rappelle que ces derniers sont des batteries de téléphones mobiles, associés à des abonnements de détail, utilisés principalement pour convertir des appels fixe vers mobile en appels mobile vers mobile, généralement *on net*, et contourner ainsi le paiement de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile¹². Ces dispositifs peuvent être utilisés par des entreprises et / ou par des opérateurs fixes. En métropole, la baisse des terminaisons d'appels mobiles depuis janvier 2005 a fortement réduit les incitations pour les acteurs à recourir à de tels dispositifs en en diminuant le gain. Par ailleurs, dans les DOM, l'utilisation des mécanismes

¹¹ Cf. Décisions de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes n° 04-0936 sur la régulation des marchés de terminaison d'appel vocal mobile en date du 10 décembre 2004 et 06-0593 sur la régulation des marchés de terminaison d'appel SMS mobile en date du 27 juillet 2006.

¹² Par ailleurs, ces boîtiers radio s'accompagnent d'une dégradation de la qualité de service pour les utilisateurs finals (qualité sonore dégradée par l'emploi de deux boucles radio, non transmission du numéro de l'appelant, etc.). Enfin, d'un point de vue technique, les « hérissons » *on net* ne constituent pas une solution satisfaisante d'acheminement du trafic car ils consomment deux boucles locales radio, lorsqu'une seule s'avère nécessaire pour une prestation de terminaison d'appel vocal mobile classique. De manière prospective, l'utilisation de « hérissons » n'est donc pas destinée à perdurer pour des raisons tant économiques que d'efficacité de l'occupation du spectre.

de « hérissons » n'a jamais eu de portée significative (absence historique de *bill and keep*). L'Autorité estime donc qu'aujourd'hui au regard de ces conditions de marché leur utilisation ne constitue pas un substitut réaliste à la terminaison d'appel vocal mobile.

Pour l'ensemble de ces raisons, l'Autorité considère que les « hérissons » ne constituent pas aujourd'hui et pour la période de la présente analyse un substitut effectif à la prestation de terminaison d'appel vocal mobile.

2.3.3. Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur les marchés de détail : comportement de l'appelant face à une hausse du prix de détail de ses communications vocales vers un opérateur mobile donné résultant d'une hausse du tarif de terminaison d'appel vocal mobile de ce dernier

Une augmentation pérenne de la charge de terminaison d'appel vocal mobile par un opérateur donné peut entraîner une décision des autres opérateurs, fixes ou mobiles, d'augmenter leurs prix des communications vers l'opérateur mobile en cause.

Dans une telle perspective d'augmentation du même ordre que celui de la hausse de terminaison d'appel du prix de détail des appels (mobile vers mobile tiers et fixe vers mobile), il convient d'examiner le comportement de l'appelant. Différents types de substitution sur les marchés de détail sont alors envisageables :

- Substitution par un appel vers un réseau fixe (commuté ou IP) ;
- Substitution par un SMS ou par un autre service de messagerie mobile (MMS, e-mail mobile, *Instant Messaging*, etc.) ;
- Substitution par un appel vers un autre numéro associé à un terminal compatible Wifi.

S'agissant de la substituabilité possible entre services vocaux mobiles et services vocaux non mobiles, l'Autorité considère qu'un appel à destination d'un poste fixe ne peut se substituer à un appel à destination du client du réseau mobile considéré dans la mesure notamment où la mobilité, c'est-à-dire le fait de pouvoir être joint à tout instant, quelle que soit la position de l'appelé, est la pierre angulaire du service mobile.

S'agissant du SMS et plus généralement des autres services non vocaux de messageries mobiles, l'Autorité souligne que, contrairement à la voix, ces services instaurent entre l'appelé et l'appelant une communication écrite en mode différé et discret les distinguant des prestations vocales d'une manière qui justifie que l'Autorité conclut à ce jour à une non substituabilité entre un appel vocal à destination d'un réseau mobile et une communication utilisant un service de messagerie mobile.

Sur ces différents points, l'Autorité confirme donc ses conclusions adoptées dans les analyses précédemment publiées¹³.

Enfin, l'Autorité note que le développement de terminaux bi-modes GSM / Wifi offrant un canal Wifi indépendant de l'opérateur mobile et comprenant un numéro pour chaque mode de transmission ouvre une perspective de substituabilité du côté de la demande entre une boucle locale radio mobile et une boucle locale radio non mobile. Dans un tel cas de figure, il serait concevable que des tarifs d'appels élevés vers une boucle locale radio mobile puissent

¹³ Cf. Décisions de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes n° 04-0936 et 06-0593 en date du 10 décembre 2004 et du 27 juillet 2006.

induire une hausse des volumes d'appels vers la boucle locale radio non mobile de type Wifi du même correspondant. A l'horizon de la présente analyse, une telle substituabilité reste cependant purement théorique et donc non pertinente, au regard :

- de la diffusion limitée de ces terminaux ;
- des conditions d'usage de la boucle locale Wifi plus contraignantes que celles de la boucle locale GSM, du fait de la nécessité pour le client d'être à proximité d'un *hotspot* auquel il a accès, de l'impossibilité de garder une connexion en situation de mobilité, et du caractère relativement limité de la couverture Wifi par rapport à une couverture GSM ;
- du fait que l'appelant doit connaître le numéro Wifi de l'appelé pour procéder à la substitution, et que seules les offres de convergence commerciale et non technique offrent la possibilité d'appeler un tel numéro ;
- du fait qu'en l'absence de produit de convergence technique, l'appelé doit avoir activé sa connexion Wifi avant même d'avoir reçu le moindre appel, ce qui constitue une contrainte d'utilisation forte.

En tout état de cause, si la situation du marché devait évoluer sur l'un quelconque de ces points, l'Autorité serait fondée à anticiper, le cas échéant, son réexamen de la présente analyse.

Dans son avis n°07-A-05 du 19 juin 2007 relatif à la présente analyse de marché¹⁴, le Conseil de la concurrence « *souscrit aux développements de l'ARCEP conduisant à conclure qu'aucun autre service n'est substituable aux prestations de terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles et, en l'absence d'éléments nouveaux, renvoie aux analyses qu'il a développées dans ses précédents avis relatifs aux analyses des marchés de terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles (avis n°04-A17 du 14 octobre 2004 et avis n° 07-A-01 du 1^{er} février 2007).* »

L'ARCEP relève que « *le Conseil attire néanmoins l'attention de l'ARCEP sur l'émergence de terminaux mobiles bi-modes pouvant recevoir les fréquences GSM et celles d'un canal Wifi. Ces terminaux mobiles sont associés à des offres convergentes de services (mobile + Internet) qui permettent l'utilisation tantôt du canal Wifi associé à une connexion Internet (boucle locale filaire), tantôt d'une boucle locale radio mobile, selon que l'abonné se situe ou non dans la zone de réception du canal Wifi d'un terminal Internet. (...) De même qu'il n'y a pas lieu de distinguer les terminaisons d'appel vocal mobile en fonction des technologies utilisées (2G ou 3G), l'utilisation d'une connexion Internet associée à un canal Wifi ne doit pas constituer un critère de segmentation des marchés pertinents, dès lors qu'elle permet, en concurrence avec les autres technologies disponibles, une terminaison sur les numéros de type 06AB. Ainsi, le Conseil de la concurrence a eu l'occasion de rappeler dans un précédent avis que : « outre qu'il convient de respecter le principe de « neutralité technologique », tel qu'énoncé tant par l'article L 32-1 du code des postes et des communications électroniques que par la directive cadre 2002/21/CE du Parlement européen, il ressort en effet de la jurisprudence constante des autorités de la concurrence communautaires et nationales que des différences dans les caractéristiques propres des biens ou des services ne peuvent justifier à elles seules la délimitation de marchés pertinents distincts si ces différences ne conduisent pas les demandeurs à considérer ces biens ou services comme insuffisamment substituables entre eux» (avis n° 06-A-10 du 12 mai 2006). Eu égard aux développements qui précèdent, les marchés pertinents pourraient être délimités comme ceux des*

14 Avis n° 07-A-05 précité.

terminaisons d'appel vocal à destination des numéros mobiles de type 06AB gérés par chaque opérateur. »

En conclusion, l'ARCEP ne note pas de nouveaux éléments de fait ou de droit existants ou à venir à l'horizon de trois ans, la conduisant à revoir l'analyse de substituabilité effectuée dans ses analyses de marché afférentes aux marchés de la terminaison d'appel vocal.

2.3.4. Analyse de la substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros

Il ne semble pas qu'il y ait de substitution du côté de l'offre envisageable à l'horizon de cette analyse. En effet celle-ci supposerait qu'en cas d'augmentation des prix de la terminaison d'appel vocal mobile par un opérateur, un opérateur en place ou un nouvel entrant pourrait offrir ce service de terminaison. Une telle éventualité ne peut pas se présenter du fait que, dans le système actuel, l'opérateur de terminaison est le seul acteur susceptible de localiser la personne appelée, identifiée par un numéro mobile, et de terminer l'appel vers ce numéro mobile.

S'agissant des offres de boîtiers radio fournies par des acteurs tiers *via* le détournement à l'insu de l'opérateur mobile de certaines de ses offres de détail attractives, si elles peuvent exister d'un point de vue technique, l'Autorité tient à souligner que ces dispositifs peuvent outrepasser des clauses de non détournement d'usage spécifiées dans les conditions générales de vente relatives aux offres de détail et sont donc à ce titre non conformes aux conditions contractuelles. Ainsi, leur fourniture n'est pas garantie par les acteurs tiers, dans la mesure où elles sont exposées à une possible coupure de service, une fois le détournement détecté par l'opérateur mobile. Il n'existe donc pas véritablement d'offre en tant que telle. L'Autorité a conscience que leur disparition totale est improbable, dans la mesure où leur fonctionnement repose sur des pratiques qui pourraient être qualifiées, le cas échéant, de frauduleuses, mais il lui apparaît légitime de prévoir que les opérateurs mobiles feront effectivement disparaître ce type de « hérissons » en invoquant le non respect des conditions contractuelles lorsqu'il est établi s'il prenait une ampleur significative.

L'Autorité considère donc qu'il n'existe pas de substitut efficace du côté de l'offre sur le marché à la terminaison d'appel vocal mobile.

2.3.5. Conclusion sur l'analyse de la substituabilité

A l'issue de cette analyse et au regard de la situation actuelle, mais aussi de manière prospective, il ressort donc que dans une analyse prospective aucun produit n'est substituable à la terminaison d'appel vocal mobile. Les produits de terminaison d'appel vocal définis en 3.3.1 couvrent toutes les technologies, qu'elles soient 2G, 3G ou autres. Au-delà, il n'existe pas à ce jour d'autre produit de substitution envisageable à l'horizon de la période couverte par cette analyse.

En raison de l'impossibilité technique pour un opérateur de terminer un appel vers un numéro qu'il n'a pas ouvert à l'interconnexion, il n'y a pas d'autre substitution ni du côté de la demande, non seulement sur le marché de gros, mais aussi sur les marchés de détail, entre voix, SMS et autres services de messagerie mobiles, ni du côté de l'offre.

En conclusion, il est donc justifié de définir, pour chaque opérateur de réseau mobile, le marché de la terminaison d'appel vocal vers ses numéros mobiles, comprenant l'ensemble

des offres de terminaison d'appel vocal à destination de numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau.

2.4. Délimitation géographique des marchés

Il est ensuite nécessaire de définir le périmètre géographique de ces marchés.

Comme exposé précédemment, la procédure d'analyse de marché telle que prévue par le CPCE est applicable à la métropole, aux départements d'outre-mer, et aux collectivités d'outre-mer de Saint-Pierre-et-Miquelon, Mayotte, Saint-Martin et Saint-Barthélemy.

Conformément aux lignes directrices de la Commission européenne précitées, *le périmètre géographique du marché de la terminaison d'appel d'un opérateur dépend de l'étendue de son réseau*, entendu comme l'ensemble des zones dans lesquelles il dispose d'autorisation d'utilisation de fréquences mobiles, ainsi que les zones dans lesquelles il bénéficie d'un accord d'accès signé avec un opérateur utilisant des fréquences mobiles, notamment dans le cadre de la mise en place de solutions d'itinérance (par ex. en Zones Blanches) et éventuellement de partage d'infrastructures.

Pour rappel, les zones d'outre-mer sur lesquelles les opérateurs concernés par la présente analyse sont actifs commercialement et disposent, soit de fréquences, soit d'un accord d'accès avec un opérateur titulaire d'une autorisation d'utilisation de fréquences, sont les suivantes :

	Opérateurs
Réunion	Orange Réunion SRR Outremer Télécom
Mayotte	SRR Outremer Télécom Orange Réunion
Martinique	Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom
Guadeloupe	Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom
Guyane	Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom
Saint-Martin	Dauphin Télécom Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom UTS Caraïbe
Saint-Barthélemy	Dauphin Télécom Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom UTS Caraïbe
Saint-Pierre-et-Miquelon	SPM Télécom

L'Autorité indique ici que l'analyse du pouvoir de marché de chaque opérateur conduira le cas échéant à la conclusion de sa puissance sur un seul marché, délimité par l'étendue de son réseau (cf. début du 2.4). Les produits commercialisés ne sont pas là aussi substituables en soi mais commercialisés de façon homogène par un même acteur dans et peuvent donc être regroupées dans un même marché.

Pour chaque opérateur, le périmètre géographique du marché de la terminaison d'appel qui lui est associé recouvre donc l'ensemble des territoires sur lesquels il exerce une activité commerciale, indépendamment de la proximité géographique ou non de ces territoires entre eux.

L'Autorité relève que les lignes directrices de la Commission 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 (2002/C 165/03) relèvent (point 59) que « *Dans le secteur des communications électroniques, la portée géographique du marché pertinent est traditionnellement déterminée par référence à deux critères principaux, (a) le territoire couvert par un réseau et (b) l'existence d'instruments juridiques (législatifs et réglementaires). Sur la base de ces deux principaux critères, les marchés géographiques peuvent être considérés comme locaux, régionaux, nationaux ou couvrant des territoires constitués de plusieurs pays (marchés paneuropéens, à l'échelle de l'Espace économique européen ou mondiaux, par exemple).* »

Plus précisément, (point 56) « *Selon une jurisprudence constante, le marché géographique pertinent peut être défini comme le territoire sur lequel les entreprises concernées sont*

engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes. La définition du marché géographique n'implique pas que les conditions de concurrence entre négociants ou prestataires de services soient parfaitement homogènes. Il suffit qu'elles soient similaires ou suffisamment homogènes et, par voie de conséquence, seuls les territoires sur lesquels les conditions de concurrence sont «hétérogènes» ne peuvent être considérés comme constituant un marché uniforme »

En l'espèce, si l'ARCEP alloue des fréquences distinctes par exemple à Mayotte et La Réunion, les conditions de concurrence, cadres réglementaires et conditions de couverture par les opérateurs de ces deux zones sont globalement homogènes, ce qui permet de les assimiler dans un unique marché pertinent.

Néanmoins, l'identification de l'exercice d'une influence significative sur un seul marché ne préjuge pas de la prise en compte d'élément objectif sur des segments géographiques donnés du marché lors de l'imposition d'obligations différenciées dans chacune des zones géographiques où cet opérateur a une activité. Cette différenciation peut résulter notamment de la prise en compte d'éventuelles spécificités des marchés de détail, ainsi que de la situation particulière de l'opérateur sur ces marchés.

2.5. Liste des marchés

Les marchés de gros recensés dans le cadre de cette analyse de marché sont les suivants :

- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de Dauphin Telecom ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de Digicel ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'Orange Caraïbe ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'Orange Réunion ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'Outremer Télécom ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de SPM Télécom ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de SRR ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'UTS Caraïbe.

Comme indiqué précédemment, l'Autorité inclut dans ces marchés toute prestation de terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur considéré, quelle que soit l'origine de l'appel (mobile, fixe, nationale ou internationale), quel que soit le destinataire, client de l'opérateur ou d'un MVNO recourant au réseau de l'opérateur et ne fournissant pas lui-même de prestation de terminaison d'appel, et quelle que soit la technologie utilisée pour produire cette prestation (GSM, UMTS, WIFI ou autres).

Ces marchés excluent les prestations offertes *via* les « hérissons », ainsi que les couplages transit et terminaison d'appel.

S'agissant des opérateurs mobiles disposant d'autorisations d'utilisation de fréquences mais n'ayant pas encore lancé leurs services, ainsi que d'opérateurs virtuels maîtrisant leur trafic entrant qui pourraient apparaître sur le marché, l'Autorité sera amenée à examiner l'opportunité d'identifier de nouveaux marchés individuels de terminaison associés à chacun d'entre eux après le lancement de leur activité.

Chapitre 3 Puissance de marché

3.1. Introduction

Dans le présent chapitre, l'Autorité examine la position des acteurs sur les marchés de gros identifiés au Chapitre 2, susceptibles d'être considérés comme pertinents au sens de l'article L. 37-1 du CPCE, c'est-à-dire les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles individuels de chaque opérateur mobile visé dans la section 2.5.

En vertu de ce même article, un opérateur est réputé exercer une influence significative lorsqu'il « se trouve dans une situation 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 ».

3.2. Analyse de la puissance de marché des opérateurs mobiles

Au chapitre précédent, il a été indiqué que les marchés considérés étaient composés de la prestation de terminaison d'appel vocal sur chaque réseau individuel à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur concerné, quelle que soit l'origine de l'appel (mobile, fixe, nationale ou internationale), et quelle que soit la technologie utilisée pour produire cette prestation (notamment, GSM ou UMTS). Ce marché inclut toutes les offres d'interconnexion vocales offertes par un opérateur mobile et permettant de terminer des appels vocaux sur ces numéros mobiles. Dans ce cadre, il convient de regarder si chaque opérateur mobile exerce une influence significative sur son marché de terminaison d'appel vocal.

Parmi les critères pertinents permettant de conclure à une influence significative ou à une absence d'influence significative, celui de la part de marché apparaît comme un critère essentiel (section 3.2.1). Toutefois, conformément à la jurisprudence tant nationale que communautaire et aux lignes directrices de la Commission qui, sur l'analyse du marché précitée, recommandent 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 », le critère de la part de marché ne saurait suffire à lui seul à caractériser la puissance d'un opérateur, d'où la nécessité d'analyser d'autres critères plus qualitatifs. Au cas d'espèce, l'analyse du contre pouvoir des acheteurs sur les marchés apparaît comme un critère indispensable (section 3.2.2).

3.2.1. *Éléments permettant de conclure à la présomption d'une puissance sur les marchés de terminaisons d'appels*

Les opérateurs sont en situation de monopole sur leur marché de terminaison d'appel

Chaque opérateur mobile dispose de 100% de part de marché sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son propre réseau. En effet, lorsqu'un opérateur souhaite terminer un appel vers un client d'un autre opérateur, il ne dispose d'aucune autre solution de substitution à la prestation de terminaison d'appel de cet opérateur, seul ce dernier étant capable d'acheminer l'appel sur la dernière partie du réseau, jusqu'à son client.

Ainsi, dès lors qu'un opérateur est actif commercialement sur le marché de détail et qu'il a conquis des clients qui sont joignables par des clients d'autres opérateurs, cet opérateur assure bien la fourniture effective de prestations de terminaison d'appel vers ses numéros mobiles et dispose donc d'un pouvoir de marché (de monopole) sur le marché formé par l'ensemble de ces prestations.

De manière prospective, aucune concurrence potentielle ne peut se développer sur un marché de terminaison d'appel

Il est techniquement impossible pour un opérateur d'entrer sur le marché en proposant une offre concurrente à celle de l'opérateur mobile pour terminer du trafic vocal sur le réseau de cet opérateur, ce qui est souligné par les lignes directrices de la Commission européenne comme emportant une présomption de puissance sur le marché.

L'Autorité considère qu'aucun élément d'ordre prospectif ne peut venir remettre en cause, à moyen terme, ce constat.

La terminaison d'appel est une infrastructure essentielle

Enfin, pour l'ensemble des marchés des communications électroniques, la terminaison d'appel, en l'espèce vocal mobile, constitue un goulot d'étranglement, passage obligé pour tout opérateur tiers souhaitant acheminer des appels à destination des clients de l'opérateur concerné.

Pour Orange France, l'Autorité recourt à la notion d'infrastructure essentielle sans procéder à une qualification juridique rigoureuse, et l'existence d'une infrastructure essentielle légitimerait, selon cet opérateur, la compétence du Conseil de la concurrence, réduisant de ce fait la pertinence d'une régulation *ex ante*.

L'Autorité note que le Conseil de la concurrence dans son dernier avis sur le sujet a de nouveau confirmé l'analyse de l'Autorité quand au caractère de facilité essentielle de la prestation de terminaison d'appel vocale mobile et préciser que cette situation appelait une action conjointe tant des autorités de concurrence que des autorités sectorielles :

« La correction de ce type de déséquilibre peut être assurée de façon optimale par une combinaison du droit commun de la concurrence et des obligations qu'il est possible d'imposer au titre du droit sectoriel. En premier lieu, le Conseil de la concurrence a déjà considéré que les prestations de terminaison d'appel présentaient les caractères d'une facilité essentielle (avis n° 05-A-10 du 11 mai 2005, point 26). » Point 21 de l'avis 07-A-05 susvisé.

Conclusion

Au bilan, chaque opérateur mobile ayant ouvert une activité commerciale se trouve en situation de monopole sur le marché de la terminaison d'appel sur son propre réseau, dès lors que seul cet opérateur en maîtrise les conditions de fourniture. Même s'il existe une présomption forte de puissance du fait d'une part de marché égale à 100% et d'une absence de concurrence potentielle, il est nécessaire, conformément aux lignes directrices précitées, de procéder à une analyse plus fine des caractéristiques économiques des marchés analysés.

Dans ce cadre, l'évaluation du contre pouvoir d'acheteur dont pourrait bénéficier l'opérateur acheteur ou le consommateur est un élément important qui permet de caractériser le degré de puissance de l'opérateur et de comprendre si ce dernier peut effectivement agir indépendamment de la demande et des concurrents.

3.2.2. Examen des contre pouvoirs d'acheteurs

Absence de contre pouvoir des acheteurs de terminaison d'appel sur le marché de gros

3.2.2.1.1. Pour un opérateur (fixe ou mobile), répondre à une hausse de la terminaison d'appel d'un opérateur en augmentant sa propre terminaison d'appel ne constitue pas un contre pouvoir d'acheteur efficace

Si un opérateur décide d'augmenter unilatéralement son tarif d'interconnexion, les autres opérateurs peuvent répliquer immédiatement en procédant à une hausse du même ordre de manière à équilibrer globalement les flux financiers d'interconnexion entrants et sortants.

Une telle réplique, qui pourrait constituer un véritable contre pouvoir d'acheteur sur le marché de gros (en stérilisant les effets de la hausse chez l'opérateur ayant augmenté sa terminaison d'appel le premier), reste cependant inenvisageable dès lors que l'opérateur acheteur est régulé et difficile à mettre en œuvre quand les prestations acquises ne sont pas équivalentes (terminaison d'appel mobile contre terminaison d'appel fixe), ou encore quand les volumes de terminaison d'appel en cause ne sont pas symétriques.

Cette possibilité ne constitue donc pas un contre pouvoir d'acheteur de nature à influencer sur la position d'un opérateur sur sa terminaison d'appel et poserait de plus des problèmes concurrentiels néfastes pour le consommateur final (cf. 4.1).

3.2.2.1.2. L'opérateur (fixe ou mobile) de l'appelant ne dispose pas de moyens de représailles crédibles vis-à-vis de l'opérateur mobile de l'appelé dans la fixation du tarif de terminaison d'appel vocal

Deux façons d'exercer un éventuel contre pouvoir peuvent être mises en exergue pour empêcher l'opérateur mobile de l'appelé de fixer un tarif de terminaison élevé :

- renoncer, ou menacer de renoncer, à l'achat de terminaison d'appel vers les clients de cet opérateur ce qui ne permettrait plus aux clients de ce dernier d'être joints par les clients raccordés par l'acheteur. Ceci suppose toutefois, inversement pour l'acheteur, de renoncer à offrir à ses propres clients sur le marché de détail l'acheminement des appels vers cet opérateur ;
- augmenter, ou menacer d'augmenter, les tarifs de détail des appels vers cet opérateur, de façon à diminuer le volume de trafic acheminé vers ce dernier, et donc à baisser les revenus de terminaison d'appel de ce dernier, ou à le faire paraître sur le marché de détail comme un réseau où il est « cher » d'être appelé, ce qui pourrait en théorie dissuader les utilisateurs finaux de souscrire aux services de cet opérateur ou inciter ceux qui y ont déjà souscrit à changer d'opérateur.

La menace consistant à renoncer à l'achat de terminaison d'appel constitue un contre pouvoir, mais qui ne s'exerce, par définition, que préalablement à l'ouverture des numéros dans le réseau de l'opérateur acheteur, lors des négociations précédant la signature de la convention d'interconnexion qui vient spécifier contractuellement les conditions techniques et financières de la fourniture des prestations de terminaison d'appel par l'opérateur mobile les vendant. Dès lors que les numéros sont ouverts, que la convention d'interconnexion a été signée entre les parties et que la prestation de terminaison d'appel est effectivement achetée dans les conditions précisées par cette convention, l'éventuel contre pouvoir dont l'opérateur acheteur pouvait disposer disparaît, notamment car l'opérateur acheteur s'est maintenant engagé vis-à-vis de son propre client à commercialiser de telles communications. Sa capacité à modifier unilatéralement ce tarif est restreinte et associée à des coûts de transaction élevés.

Au demeurant, l'opérateur en charge de la fourniture du service universel ne peut exercer une telle menace, ayant l'obligation de rendre accessible l'ensemble des numéros du plan national de numérotation à ses clients et étant donc conduit à acheter les prestations de terminaison d'appel des opérateurs sans pouvoir exercer de contre pouvoir d'acheteur.

Quant à la possibilité de mettre en œuvre des stratégies de différenciation tarifaire à l'encontre d'un opérateur mobile pratiquant un tarif de terminaison d'appel vocal jugé élevé, l'Autorité estime qu'une telle stratégie se révèle inefficace et ne permet pas d'exercer un contre pouvoir d'acheteur effectif sur cet opérateur.

En principe il est en effet concevable que l'appelant puisse exercer un contre pouvoir d'acheteur indirect, par le biais du marché de détail, en différenciant les prix des appels vers le réseau facturant une terminaison d'appel plus élevée que celle pratiquée par les autres opérateurs sur le même marché. Dans ce sens, le réseau fixant un prix de terminaison significativement plus élevé pourrait voir ses volumes entrants réduits du fait que le client final le percevrait comme un réseau cher à appeler.

Une telle différenciation tarifaire, génératrice d'une « contrainte de prix indirecte » sur le marché de gros par le biais du marché de détail (*indirect pricing constraint*), reste cependant d'un maniement difficile et ses effets sur l'opérateur mobile de destination assez limités, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, elle implique que l'opérateur modifie son plan tarifaire de détail afin de tenir compte des variations de terminaison d'appel sur le marché de gros. De telles modifications sont plus compliquées à mettre en œuvre pour les offres existantes que pour les nouvelles offres proposées par l'opérateur et comportent un risque d'entraîner, conformément aux dispositions de l'article L. 121-84 du code de la consommation, la résiliation sans pénalité par les consommateurs des contrats en particulier existants pour lesquels les conditions contractuelles sont modifiées. Par ailleurs pour qu'une pratique de différenciation puisse permettre à l'opérateur appelant d'exercer effectivement un contre pouvoir sur l'opérateur appelé, il faut que le client final soit suffisamment sensible à la différenciation tarifaire, ainsi que conscient du réseau appelé. Or, ainsi que le Conseil de la concurrence l'a indiqué dans son avis 07-A-01 (§11)¹⁵, « (...) l'appelant n'a pas toujours connaissance du réseau de la personne qu'il appelle (l'appelé). Si des blocs de numéro ont été initialement attribués à chaque opérateur, d'une part, cette répartition n'est généralement pas connue des consommateurs, et d'autre part, le développement de la portabilité des numéros (plus avancée dans les DOM) rend encore plus difficile l'identification du réseau de l'appelé par l'appelant. Le coût élevé des appels à destination d'un réseau en

¹⁵ Avis n° 07-A-01 du 1^{er} février 2007 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles des sociétés Outremer Telecom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell dans la zone Antilles Guyane.

particulier risque donc d'être découvert par l'appelant a posteriori, et demeure sans effet sur l'élasticité de la demande et le volume des appels à destination du réseau en cause. (...) »

Ainsi, l'Autorité relève tout d'abord que les stratégies de différenciation tarifaire, lorsqu'elles consistent à répercuter au détail des écarts significatifs de tarifs de gros de terminaison d'appel, *n'ont pas d'effet négatif notable* sur le comportement des consommateurs appelant les clients de l'opérateur mobile considéré. En effet, si ces derniers disposent initialement de la possibilité de choisir le plan tarifaire qui optimise leur consommation, ce choix devient très vite contraint par les coûts qu'ils peuvent subir en cas de changement d'opérateur et en tout état de cause les études dont dispose l'Autorité ne font pas apparaître que les prix d'appels off-net constituent un facteur de changement d'opérateur. Surtout, il n'existe pas à la connaissance de l'Autorité de plan tarifaire opérant, par-delà l'existence de tarifs off-net, une distinction entre opérateurs appelés et ayant permis à cet opérateur d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur, i.e. de réussir à négocier ou obtenir une baisse des prix de terminaison d'appel vocal. L'Autorité note ensuite qu'en vertu du principe du *calling party pays*, les appelés n'ont pas conscience des effets néfastes pour leurs correspondants d'une telle stratégie de différenciation (cf. section 0).

Enfin, outre la forte ponction de ses propres clients, la mise en place d'une différenciation tarifaire par l'opérateur de l'appelant contribue à brouiller la lisibilité¹⁶ tarifaire de ses offres et à en réduire de fait l'attractivité commerciale. Ainsi, une stratégie de différenciation tarifaire, loin de pénaliser l'opérateur de destination en le faisant apparaître comme un réseau cher à appeler, emporte plutôt des effets négatifs sur l'opérateur qui la mettrait en place, lequel, anticipant de tels effets, peut être amené à renoncer à une telle différenciation pour préserver l'attractivité de ses offres.

En conclusion, l'Autorité considère que les possibles stratégies de différenciation tarifaire mises en place par les opérateurs (fixes ou mobiles) à l'encontre de l'opérateur mobile de terminaison ne sont pas un moyen effectif d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur sur cet opérateur.

S'agissant enfin de l'utilisation des mécanismes de « hérissons », qui pourrait constituer un moyen (spécifique à la terminaison d'appel mobile) mis en œuvre par l'opérateur acheteur pour exercer un contre-pouvoir sur l'opérateur de terminaison, l'Autorité considère que l'utilisation de « hérissons » n'exerce désormais plus qu'une pression marginale sur le niveau de la charge de terminaison d'appel (notamment pour les mêmes raisons que celles avancées dans la section 2.3.2).

L'Autorité note que cette absence de contre-pouvoir effectif est manifeste sur l'ensemble des marchés de terminaison d'appel vers numéro mobile, comme a pu le souligner le Conseil de la concurrence dans ses avis n° 04-A-17¹⁷, 06-A-05¹⁸ et 07-A-01¹⁹.

¹⁶ Il convient de noter qu'une telle différenciation se distingue des politiques tarifaires dites *on net / off net* qui consistent à offrir un tarif plus avantageux pour des appels se terminant sur le réseau de l'opérateur de l'appelé afin de mettre en œuvre un effet club. A l'opposé, la singularisation d'un unique réseau de destination du fait de sa terminaison d'appel élevée ne permet pas la mise en œuvre d'un effet club et brouille la politique tarifaire de l'opérateur.

¹⁷ Avis n° 04-A-17 du 14 octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'Autorité de Régulation des Télécommunications en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques.

¹⁸ Avis n° 06-A-05 du 10 mars 2006 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des Postes en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles.

¹⁹ Avis n° 07-A-01 du 1^{er} février 2007 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles des sociétés Outremer Telecom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell dans la zone Antilles Guyane.

Absence de contre pouvoir indirect via les clients de l'opérateur de terminaison sur le marché de détail

En France, comme dans l'ensemble des pays européens, le modèle économique du *calling party pays* prévaut (cf. section 1.4.2). Seuls les appels sortants sont facturés par l'opérateur au client. La réception des appels à l'unité est quant à elle gratuite, à l'exception du seul cas où le client est en situation dite d'itinérance internationale (par ex. quand il est à l'étranger). La charge de terminaison d'appel vocal est fixée par l'opérateur de l'appelé (et dépend donc du choix de ce dernier), mais elle est payée par l'opérateur de l'appelant, lequel prend en compte cette charge dans les tarifs de ses offres de détail.

Or, c'est l'appelé qui choisit son opérateur mobile. Dans la très grande majorité des cas, celui-ci ne prend sa décision qu'en fonction de critères qui l'affectent directement, à savoir, notamment, le modèle et le prix du terminal – subventionné ou non –, et le prix d'une offre de service couplée tenant compte, entre autres, du prix des appels sortants. De manière plus générale, le prix des appels entrants ne constitue pas un critère principal de choix d'un opérateur pour le consommateur.

Il se montre d'autant moins sensible au prix de terminaison d'appel vocal qu'il ignore pratiquement tout de l'existence de cette prestation de gros. En ce sens, le principe du paiement par l'appelant conduit à ce qu'un opérateur n'a que peu d'incitation à établir des prix de terminaison d'appel vocal à un « niveau concurrentiel ».

En vertu du principe de paiement par l'appelant, les clients de l'opérateur de terminaison mobile ne présentent donc pas de comportement susceptible d'emporter un contre pouvoir indirect des acheteurs de terminaison d'appel.

3.3. Conclusion sur la puissance de marché

En conclusion, l'Autorité considère qu'en l'absence de régulation de la charge de terminaison d'appel vocal mobile, chaque opérateur mobile de terminaison visé dans la présente analyse (cf. section 1.3) peut agir indépendamment des autres acheteurs sur le marché de sa terminaison d'appel vocal mobile et que le système dans lequel leurs clients ne sont pas directement facturés pour les appels qu'ils reçoivent n'incite pas ces opérateurs à maintenir des tarifs raisonnables de terminaison d'appel vocal mobile.

Il y a aujourd'hui une impossibilité technique pour un nouvel entrant à rompre le monopole des opérateurs mobiles sur leur terminaison d'appel vocal et aucun acteur n'est soumis à un contre pouvoir d'acheteur suffisant pour contrebalancer cette position. Il est en outre peu envisageable que cette situation évolue au cours de la période considérée par cette analyse.

L'Autorité estime donc que Dauphin Telecom, Digicel, Orange Caraïbe, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom, SRR et UTS Caraïbe exercent une influence significative sur leur marché de gros respectif de terminaison d'appel vocal sur leur réseau.

Si les conditions de fonctionnement de ces marchés évoluaient de façon à remettre en cause la présente analyse avant la fin de la période considérée, l'Autorité serait amenée à réévaluer par anticipation la puissance de marché de ces opérateurs.

Chapitre 4 Problèmes concurrentiels et pertinence des marchés pour une régulation sectorielle

Conformément à l'article L. 37-1 du CPCE, il appartient à l'Autorité de déterminer les marchés pertinents « *au regard notamment des obstacles au développement d'une concurrence effective* ». L'identification des problèmes concurrentiels sur les marchés de gros définis au Chapitre 2, ainsi que sur les marchés de détail sous-jacents recensés dans la section 2.1, permet d'évaluer la présence ou non d'obstacles au développement d'une concurrence effective, et de conclure ainsi à la pertinence des marchés de gros en cause pour une régulation *ex ante*.

Plus généralement, ce chapitre a pour vocation de préciser les obstacles à la concurrence sur le marché, les barrières à l'entrée sur ce marché, et en quoi l'application du droit de la concurrence ne peut aboutir à remédier aux problèmes concurrentiels relevés. Il constitue l'assise économique et concurrentielle pour les obligations détaillées dans le chapitre suivant.

A cet égard, une première sous-section 4.1. vise les obstacles à toute concurrence sur le marché de gros de la terminaison d'appel vers les numéros mobiles, et la sous-section 4.2. relève les implications économiques et concurrentielles qui découlent d'une telle caractéristique pour les marchés de détail qui en dépendent.

4.1. Une absence de pression concurrentielle sur les prix de terminaison d'appel

S'agissant d'abus d'ordre tarifaire, l'Autorité estime qu'en l'absence de régulation, les opérateurs mobiles seront incités à faire évoluer leurs tarifs de terminaison d'appel à la hausse et ne subiront aucune pression à la baisse. Ce phénomène conduirait à la fixation de tarifs éloignés des « niveaux concurrentiels » qui seraient atteints si ces prestations étaient soumises à une concurrence effective.

L'objectif de chaque opérateur pris isolément est d'imposer une terminaison d'appel élevée pour les appels entrants, de façon à augmenter ses revenus d'interconnexion, tout en payant une terminaison d'appel basse pour ses appels sortants (*off net*), de façon à minimiser ses charges d'interconnexion, voire à déséquilibrer les soldes d'interconnexion existant entre les opérateurs pris deux à deux. Dans ce dernier cas, l'opérateur vise à faire encourir à un concurrent des charges d'interconnexion significativement plus élevées que celles que lui-même supporte, tirant ainsi sur le marché de gros des revenus auprès de ses concurrents qui lui permettent, le cas échéant, de pratiquer, par exemple, au détail des tarifs moins chers par rapport aux tarifs des autres opérateurs.

En ce sens, dans un marché dynamique, si un opérateur augmente unilatéralement son tarif d'interconnexion, les autres opérateurs auront intérêt à répliquer immédiatement en procédant à une hausse du même ordre de manière à équilibrer globalement les flux financiers d'interconnexion entrants et sortants. Inversement, si un opérateur décide de diminuer unilatéralement sa charge d'interconnexion, les autres opérateurs n'ont aucun intérêt – toutes choses étant égales par ailleurs – à diminuer la leur dans la mesure où leurs coûts d'interconnexion diminuent sans que leurs revenus ne soient affectés. Dans ces

conditions, un opérateur qui ne serait pas soumis à une régulation *ex ante* et qui souhaiterait augmenter son tarif d'interconnexion à partir d'un niveau correspondant aux coûts de fourniture du service pourrait la fixer à un niveau arbitrairement élevé, sans que ce mouvement n'entraîne d'autre mouvement qu'une hausse des tarifs de terminaison d'appel des autres opérateurs.

Il en résulte, qu'en dehors de toute action du régulateur, il n'existe intrinsèquement peu ou pas d'incitation économique, pour les opérateurs, à fixer leur tarif 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. Cette symétrie d'intérêts généralisée emporte comme conséquence que la seule obligation de non-discrimination ne peut mener à des niveaux de charges de terminaison d'appel effectivement concurrentiels.

Plus généralement, la latitude d'action de chaque opérateur sur la fixation de ses charges de terminaison d'appel rend concevable la fixation de tarifs discriminatoires selon l'appelant, ce qui aurait pour conséquence d'infliger à ce dernier un désavantage concurrentiel.

Par ailleurs, des abus non-tarifaires pourraient être commis. A titre d'exemple, un opérateur pourrait exploiter sa liberté de fixation de gradients horaires à l'encontre de ses concurrents, modifiant l'équilibre de leurs plans tarifaires et les contraignant à les modifier dans des conditions abusives ou difficilement conciliables avec le droit applicable. Il est également loisible à un opérateur, en l'absence de toute régulation, de refuser l'interconnexion à ses réseaux, privant de ce fait un concurrent d'avoir accès à sa base de clients (forclusion verticale).

Les éléments susmentionnés font état d'un marché de gros comportant des obstacles d'ordre structurel à la concurrence, tenant à la détention par chaque opérateur d'un pouvoir de monopole sur les charges de terminaison d'appel en direction de ses numéros mobiles.

A l'horizon de la présente analyse, cet obstacle à la concurrence est non contestable, du fait des barrières à l'entrée infinies tenant à la structure même du marché.

Enfin, au regard des délais d'instruction, et du niveau d'expertise requis en la matière, il semble en première analyse peu concevable que le droit de la concurrence *ex post* puisse remédier seul de manière pertinente aux éventuels problèmes concurrentiels et économiques pouvant survenir sur ce marché ainsi que sur les marchés connexes qui en découlent.

4.2. Conséquences sur les marchés de détail sous-jacents

S'agissant des services mobiles, le problème concurrentiel majeur pouvant résulter des obstacles à la concurrence sur le marché de gros tient à la possibilité pour un opérateur mobile de pratiquer une terminaison d'appel significativement plus élevée que celles fixées par ses concurrents. Il existe alors un écart significatif entre les tarifs de gros de terminaison d'appel. Cette situation peut notamment se produire lorsque cet opérateur n'est pas régulé sur son marché de terminaison d'appel, alors que tous ses concurrents le sont. L'opérateur mobile considéré parvient alors à percevoir auprès d'eux d'importants revenus d'interconnexion grâce auxquels il pratique en contrepartie des prix plus faibles au détail, lui permettant ainsi de conquérir des clients (section 4.2.1.).

Par ailleurs, en supposant que la situation précédemment décrite n'est pas observée sur les services mobiles offerts au détail et donc qu'une certaine cohérence est assurée entre les

niveaux de terminaison d'appel des opérateurs mobiles en concurrence sur un même marché – chacun étant régulé sur cette prestation –, un autre problème concurrentiel lié au marché de gros peut être identifié à travers la multiplication d'offres tarifaires *on net* illimitées mises en place sur les marchés mobiles. Constituant une tendance générale du secteur aujourd'hui, ces pratiques se présentent sous la forme d'offres dites « d'abondance » permettant d'appeler un certain nombre de clients d'un même opérateur pour un prix forfaitaire indépendant du nombre et de la durée des appels. Au cas d'espèce des marchés de détail de l'outre-mer, cette tendance est encore limitée comparée à la métropole, mais dans une démarche prospective, l'Autorité la considère comme pertinente pour ces marchés qui devraient suivre une tendance analogue à la métropole. (cf. section 2.1).

Ainsi, la conjugaison d'une pratique de terminaison d'appel vocal mobile élevée et l'absence de système de *bill and keep* outre-mer expliquent l'intérêt, pour des opérateurs de réseau disposant d'un parc pertinent pour ce besoin, à commercialiser et promouvoir ces offres d'abondance à effet de réseau sur le marché de détail. D'un point de vue concurrentiel, ces offres *on net* illimitées offertes au détail sont susceptibles de poser un certain nombre de questions, notamment pour les opérateurs dont le parc de clients est de taille significativement plus faible que celle des acteurs principaux du marché (section 4.2.2).

Enfin, sur les marchés de détail sous-jacents, dans le cas de figure d'un marché de gros non-régulé donnant lieu à des pratiques de terminaison d'appel élevées, les opérateurs fixes sont contraints de définir des prix de détail élevés pour les communications de leurs réseaux vers les clients de l'opérateur mobile considéré, comparativement aux tarifs des appels passés par les clients de l'opérateur mobile vers leurs réseaux fixes. De cette situation résultent donc des distorsions dans les préférences des consommateurs fixes et mobiles (section 4.2.3.) et des distorsions de concurrence entre opérateurs fixes et mobiles (section 4.2.4.).

4.2.1. Un risque de distorsion concurrentielle introduit par un acteur non régulé

La situation dans laquelle un opérateur mobile pratique une terminaison d'appel significativement plus élevée que celles fixées par ses concurrents peut induire une distorsion concurrentielle sur le marché de détail mobile. Cela peut notamment être le cas lorsqu'un opérateur n'est pas régulé sur son marché de terminaison d'appel, alors que tous ses concurrents le sont. En effet, l'opérateur mobile considéré peut alors parvenir à percevoir auprès d'eux d'importants revenus d'interconnexion grâce auxquels il pratique en contrepartie des prix plus faibles au détail, lui permettant ainsi de conquérir des clients.

Ce point est repris par Orange France, qui relève l'inéquité tenant à ce que certains nouveaux entrants ne soient pas régulés sur leur terminaison (ce qui introduit une distorsion de concurrence) et que cette régulation devrait être en rapport avec les obligations imposées aux autres opérateurs du marché afin de prévenir les opportunités créées artificiellement.

Certes, tant que la part de marché de l'opérateur pratiquant une terminaison d'appel élevée reste faible, il ne générera qu'un trafic limité entrant sur son réseau en provenance de ses concurrents : l'achat d'interconnexion auprès de cet acteur représentera alors pour ses concurrents un coût n'affectant que peu leurs structures de coûts respectives. En revanche, la situation dans laquelle cet opérateur non soumis à une régulation continue de bénéficier d'un tarif de terminaison d'appel élevé, alors que sa part de marché connaît une croissance soutenue, peut conduire à déstabiliser artificiellement le positionnement des offres de détail mises en place par ses concurrents, par rapport à celles qu'il offre sur le même segment de

marché. Ceci est d'autant plus vrai que ces derniers seront à terme contraints de renchérir le prix de leurs communications de détail vers l'opérateur tiers, alors même que ce dernier continuera à faire bénéficier son client final de prix inchangés vers ces opérateurs.

Pour SRR, tout opérateur doit être régulé sur le marché de gros de la terminaison d'appel sur son propre réseau dès lors que le réseau est ouvert commercialement.

4.2.2. Des mécanismes de différenciation tarifaire on net / off net de nature à favoriser les opérateurs disposant de parcs de clients plus grands

Dans une situation de *bill and keep*, les opérateurs sont peu sensibles au réseau de destination des appels de leur client. Dans ce cas, la prestation de terminaison d'appel ne génère aucun coût en *off net*, alors qu'en *on net*, le coût perçu est un coût incrémental de long terme correspondant à l'accroissement de capacité nécessaire pour acheminer ce trafic.

Dès lors que les opérateurs se facturent entre eux une terminaison d'appel, un opérateur a un intérêt économique immédiat à inciter ses clients à pratiquer des appels *on net*, à coût incrémental de long terme faible, et non des appels *off net*, dont le coût incrémental immédiat est égal a minima au tarif de la terminaison d'appel mobile de l'opérateur de destination. L'opérateur limite ainsi le volume et le coût des terminaisons d'appel payé à ses concurrents. Cette incitation prend la forme de tarifs faciaux plus bas pour les appels *on net*, ou encore d'une tarification forfaitaire par laquelle le client final bénéficie d'une offre d'abondance pour ses minutes *on net*²⁰.

En effet, le fait pour un opérateur de commercialiser des offres comprenant un volume important de communications *on net*, c'est-à-dire se terminant sur le réseau de l'opérateur pratiquant le départ d'appel, présente l'avantage de permettre à ce dernier de proposer un service de communication n'entraînant pas de versement de charge de terminaison d'appel à un opérateur mobile tiers.

De plus, l'Autorité relève que l'opérateur terminant un appel vers ses numéros mobiles bénéficie du fait que les tarifs de terminaison d'appel sont établis sur la base des coûts *complets*, alors qu'il fait face à des coûts incrémentaux de long terme inférieurs aux coûts moyens pour terminer des appels vers ses numéros mobiles.

Orange France relève qu'un opérateur tient compte des effets de long terme sur le dimensionnement de son réseau des offres proposées sur le marché. Il s'ensuit qu'il prend en compte les coûts incrémentaux de long terme.

Ainsi, le coût perçu par un opérateur pour la fourniture d'un appel *on net* correspond à une anticipation des investissements nécessaires pour assurer l'accroissement de la capacité de son réseau : ce coût peut se révéler très faible quand l'appel passé permet une optimisation par l'opérateur du remplissage de son réseau. Au contraire, dans le cas d'un appel *off net*, il supporte comme principal coût incrémental direct la charge de terminaison d'appel de l'opérateur de destination qui intervient dans le solde d'interconnexion associé à l'offre.

Ce solde, qui joue un rôle prépondérant dans l'équilibre économique de *chaque* offre qu'il propose, correspond à la différence entre les charges d'interconnexion qu'il doit payer à ses concurrents au titre du trafic entrant sur leurs réseaux respectifs, et les revenus

²⁰ Il convient ici de préciser que la différenciation tarifaire évoquée dans la présente section n'est pas induite par l'existence d'un écart significatif entre les tarifs de gros de terminaison d'appel des opérateurs : elle existe même dans la situation où l'ensemble des terminaisons d'appel mobiles sont symétriques.

d'interconnexion qu'il perçoit auprès de ses concurrents au titre du trafic entrant vers ses numéros mobiles pour une offre donnée. Une variation de ces charges et revenus se traduit concrètement pour l'opérateur par une diminution, respectivement un accroissement, instantanée de sa marge brute.

L'intérêt à développer le trafic *on net* dans le but d'améliorer son solde d'interconnexion pour chacune de ses offres s'applique à l'ensemble des opérateurs indépendamment de leur taille.

Cet intérêt devient d'autant plus grand que la terminaison d'appel est élevée. En première analyse, on pourrait penser que cela n'est pas le cas, en partant du constat que les flux financiers d'interconnexion sont globalement équilibrés dans la mesure où les trafics entrants et sortants des différents opérateurs s'équilibrent naturellement en première analyse. Toutefois, cette assertion n'est vraie que dans l'hypothèse où tous les opérateurs possèdent des parcs de clients ayant des caractéristiques homogènes, notamment en termes de préférences et de profil de consommation, en particulier entre appels *on net* et appels *off net*. Or, cette condition n'est pas respectée.

De plus, si les trafics entrant et sortant peuvent rester, d'un point de vue macroscopique²¹, globalement équilibrés, il n'en demeure pas moins que, d'un point de vue microscopique²², il existe des déséquilibres importants selon la catégorie de consommateurs, le segment de clientèle ou l'offre considérés. Or, un opérateur appréhende en général offre de détail par offre de détail les flux d'interconnexion résultant des trafics entrant et sortant. Pour une offre donnée, il peut donc exister des déséquilibres importants entre opérateurs.

Il apparaît donc que l'intérêt économique immédiat qu'à tout opérateur à inciter ses clients à pratiquer des appels *on net* est corrélé positivement à l'écart entre sa structure de coût propre et la terminaison d'appel de ses concurrents (incitation directe en coût) et à l'écart entre sa structure de coût et le niveau de sa propre terminaison d'appel (incitation indirecte du fait de la difficulté pour ses concurrents de répliquer ces appels du fait de la terminaison d'appel).

Par ailleurs, plus l'opérateur dispose d'une part de marché élevée, plus ses offres de communications *on net* à tarif privilégié sont attractives pour ses clients ; la contrainte sur le choix des destinataires de l'appel étant d'autant plus souple pour le client.

Sur un plan concurrentiel, un opérateur de taille importante a un intérêt immédiat à développer les offres *on net* illimitées, dans la mesure où ces dernières favorisent l'attractivité de son réseau relativement à un opérateur plus petit. Inversement, dans le cas d'un opérateur de faible taille, l'attractivité d'offres de communications *on net* à tarif privilégié qu'il pourrait proposer sera plus réduite, l'intérêt commercial des offres *on net* croissant avec la taille du parc, dans la mesure où les clients finaux valorisent d'autant plus ce type d'offre qu'il est probable que leurs correspondants usuels appartiennent effectivement au même réseau que le leur.

La différenciation *on net* / *off net* favorise l'« effet club », c'est-à-dire le fait qu'un client prospectif préférera, toutes choses égales par ailleurs, souscrire auprès de l'opérateur auprès duquel ses correspondants sont déjà clients, afin de bénéficier du tarif *on net* sur un maximum d'appels. Or même si le périmètre des correspondants les plus appelés d'un client peut être stable dans le temps, la probabilité qu'à un moment donné, ces correspondants

²¹ C'est-à-dire sur l'ensemble des offres de l'opérateur.

²² C'est-à-dire sur chaque offre de l'opérateur prise individuellement.

soient clients d'un même opérateur est directement reliée à la part de marché de cet opérateur. Ainsi, l'effectivité de l'effet club croît avec l'écart de taille entre le parc clients de cet opérateur et ceux de ses concurrents, dans la mesure où l'intérêt d'une offre *on net* croît avec la probabilité que les correspondants les plus fréquents du client potentiel auront souscrit une offre auprès de cet opérateur plutôt qu'un autre.

Dans une démarche prospective, l'Autorité estime que l'avènement des offres d'abondance susmentionnées dans le contexte des marchés mobiles de l'outre-mer présente ainsi un risque de distorsion concurrentielle vis-à-vis d'un opérateur à taille réduite, tenant à ce que, en première analyse, ce dernier ne puisse potentiellement les répliquer de manière pertinente qu'en proposant des communications illimitées vers tous les opérateurs (*on net* et *off net*). Or la commercialisation d'une telle offre entraîne, à l'échelle de cette offre, de fortes dépenses de terminaison pour la majorité des appels sortants car ils correspondent à des appels *off net*. De surcroît, dans cet exercice, l'opérateur est contraint tant par le fait que la terminaison d'appel est facturée à la minute – alors même qu'il ne peut proposer qu'un prix au détail forfaitaire –, que par le niveau facial de ces terminaisons d'appel.

Ainsi lorsque le coût interne – coût incrémental de long terme – et le prix de cession externe – terminaison d'appel mobile – diffèrent, il apparaît que le risque de non-réplicabilité économique des offres d'abondance *on net* défavorise les opérateurs dont les parcs sont significativement les plus faibles²³ en leur limitant leur capacité à se maintenir dans le jeu concurrentiel et ce indépendamment de leurs propres structures de coût. Il pourrait néanmoins être objecté que la différenciation tarifaire *on net* / *off net* induit une dynamique pro concurrentielle en incitant chaque opérateur à accroître sa part de marché pour bénéficier au maximum de « l'effet club ». Cet argument, issu de la littérature économique, revêt une certaine pertinence lorsque les parts de marché initiales des opérateurs sont équilibrées. Chacun tire alors un même bénéfice de l'effet club et cherche à prendre un avantage sur ses concurrents (pour peu que les conditions de marché ainsi que le cadre juridique permettent la mise en œuvre d'une telle politique commerciale). En revanche, lorsque les parts de marché sont asymétriques (comme c'est notamment le cas en métropole, et encore plus outre-mer), l'effet club, magnifié par l'écart entre coût et tarif de terminaison d'appel, crée au contraire un handicap artificiel pour les plus petits opérateurs, enfermant ces derniers dans un « cercle vicieux » : plus leur part de marché est faible moins leurs offres sont attractives, plus leur part de marché est faible, etc.

En ce sens, l'Autorité confirme les conclusions qu'elle a déjà pu adopter lors de ses analyses de marché précédemment publiées²⁴, notamment celle récemment adoptée mettant en place pour Orange France, SFR et Bouygues Telecom la régulation de leur marché respectif de terminaison d'appel SMS.

A titre incident, l'Autorité relève que, même si elle peut connaître un certain succès commercial, la distinction entre communications *on net* et communications *off net*, au-delà

²³ 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 Telecom, l'Union fédérale des consommateurs Que Choisir et la Confédération de la consommation, du logement et du cadre de vie, le Conseil de la concurrence relevait ainsi que : « la différenciation tarifaire peut influencer sur le choix des clients lors du premier achat ou d'un renouvellement, dans la mesure où ils seront désormais susceptibles de tenir compte des réseaux auxquels appartiennent leurs principaux correspondants. Ces effets sont 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. »

²⁴ Cf. Décision n° 06-0593 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 27 juillet 2006 portant sur la définition des marchés pertinents de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles en métropole, la désignation d'opérateur disposant d'influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre.

des aspects déjà évoqués ci-avant, n'a pas de réelle pertinence du point de vue de l'utilisateur final, qui souhaite avant tout joindre un correspondant, toutes choses étant égales par ailleurs. Sur un plan économique, le développement des offres *on net* illimitées conduit donc à une discrimination du marché de détail qui n'est pas fondée sur des différences de préférence de premier rang de la part des demandeurs.

Sur les effets de club au vu de la différenciation tarifaire *on net / off net*, « *Outremer Télécom souscrit pleinement à l'analyse de l'ARCEP et souligne que le risque est d'autant plus grand dans les DOM que l'on est en présence de deux opérateurs dominant les marchés de détail avec plus de 70% de parts de marché* ».

Bouygues Telecom souscrit à l'analyse de l'Autorité et relève l'effet de ciseau afférent à la nécessité pour un petit opérateur de répliquer les offres *on-net* de ses concurrents par des offres *off-net* génératrices de coûts de terminaison.

Dans son avis sur la présente analyse²⁵, le Conseil de la concurrence procède à l'examen du caractère concurrentiel du marché de gros et des marchés de détail qui lui sont associés, pour relever des problématiques concurrentielles similaires à celles évoquées par l'Autorité.

En effet, dans son avis²⁶ le Conseil de la concurrence relève que « (...) *la fin du système de bill and keep au 1^{er} janvier 2005, dénoncé unilatéralement par Orange, a fait que les contraintes pesant sur le jeu concurrentiel se sont déplacées sur le marché de détail de la téléphonie mobile.(...) Les évolutions récentes de la politique commerciale des trois opérateurs mobiles ne confirment pas cette analyse. Elles font plutôt apparaître des risques de déséquilibre concurrentiel liés au niveau des terminaisons d'appel dans une situation d'asymétrie persistante des parts de marché des trois opérateurs mobiles. (...) 19. Dans ces conditions, il est important pour les opérateurs de maîtriser leurs dépenses de terminaison d'appel off net. C'est ainsi que les « offres d'abondance » (appels illimités vers quelques numéros pré désignés) lancées par SFR puis par Orange, qui correspondent à une forte demande des abonnés dans le prolongement des offres illimitées sur le fixe, sont exclusivement on net. Ces appels illimités sont à destination de trois numéros mobiles de leurs propres réseaux. (...) Ainsi, pour concurrencer les offres d'abondance on net des deux autres opérateurs, Bouygues Télécom n'aurait, selon elle, d'autre choix que de développer des offres illimitées vers tous les opérateurs. Toutefois, en générant pour Bouygues Télécom de nombreux appels off net, cette offre a rendu substantiellement déficitaire son solde d'interconnexion au bénéfice de SFR et d'Orange et entraîne d'importants transferts de trésorerie du plus petit opérateur vers les deux autres. (...).*

Ces observations développées dans le contexte du marché métropolitain se transposent aux marchés mobiles outre-mer.

4.2.3. Une distorsion pouvant affecter les choix des consommateurs fixes et mobiles

Il convient tout d'abord de rappeler que la charge de terminaison d'appel vocal mobile diffère de celle du fixe dans la mesure où elle rétribue plus de services que cette dernière, les périmètres des coûts considérés par le régulateur comme pertinents pour la prestation de terminaison d'appel étant différents. En effet, la terminaison d'appel mobile rémunère la sollicitation de tous les éléments de réseau activés par la transmission de l'appel du point

²⁵ Avis n°07-A-05, préc.

²⁶ 05-A-07, précité

d'interconnexion à l'appelé, segment d'accès compris. Pour rappel, dans le cas du fixe, la terminaison d'appel n'est pas censée recouvrir les coûts associés au segment d'accès jusqu'à l'utilisateur final. Le coût de ce segment d'accès, (par exemple, la paire de cuivre) qui est entièrement dédié à l'utilisateur fixe, est recouvert à travers une tarification, qui prend en compte ce coût, des services offerts au détail à l'utilisateur final.

Une telle structuration de la terminaison d'appel vocal, issue d'une pratique de financement des réseaux mobiles par les appels fixes vers mobiles sans être associé à un régime « bill and keep » pour l'outre-mer, a pour conséquence, au-delà des différences technologiques (et de coûts subséquentes) évidentes, que les niveaux de terminaison d'appel vocal mobile sont bien supérieurs à ceux de la terminaison d'appel vocal fixe, atteignant des niveaux absolus structurellement élevés.

Ainsi, l'ordre de grandeur des terminaisons d'appel vocal fixe est d'un centime d'euro, lorsque, dans le même temps, il s'élève en moyenne à 8 c€ pour le monde mobile. Ces prix de gros élevés se traduisent, sur le marché de détail, notamment par des tarifs élevés des communications fixe vers mobile en comparaison des communications fixe vers fixe. Par ailleurs, l'ensemble des acteurs de la téléphonie vocale est engagé dans une transition des structures de tarification historique où le service téléphonique est facturé au nombre et à la durée des appels vers une facturation forfaitaire. Cette tendance est très avancée en téléphonie fixe et progresse rapidement en téléphonie mobile. Cette évolution découle de la maturité des réseaux des opérateurs qui peuvent absorber la croissance des volumes à moindre coût et de la très forte préférence exprimée par les utilisateurs finals pour ce type d'offre permettant une meilleure maîtrise de leur dépense. Néanmoins cette tendance structurelle ne s'applique pas aux communications « fixe vers mobile », qui du fait du niveau de la terminaison d'appel mobile, ne peuvent être commercialisées sous forme forfaitaire. La part relative des communications fixe vers mobiles chute ainsi régulièrement, non pas du fait des préférences des consommateurs mais en conséquence des niveaux actuels de terminaison d'appel mobiles.

Le maintien de cette situation est de nature à conduire sur la période considérée à des déséquilibres, des modifications artificielles des préférences des consommateurs et des transferts de valeur inefficaces entre les consommateurs fixes et mobiles.

4.2.4. Une distorsion de concurrence entre opérateurs fixes et mobiles

Par-delà les implications de tels transferts en termes de surplus du consommateur de services de communications fixes, il convient de relever le fait que le développement d'offres de convergence virtuelle ou plus technique faisant reposer la prestation de services mobiles concurrents de services fixes sur la perception de terminaisons d'appels élevées emporte une distorsion concurrentielle (du fait de la subvention croisée opérée entre marché de gros et marché de détail, au détriment de l'opérateur pâtissant de l'asymétrie de niveaux de terminaison) et peut être considéré comme générateur d'inefficiences productives (mobilisation de ressources radio injustifiées au regard des conditions effectives d'utilisation par le consommateur final).

Si l'Autorité considère que les marchés de détail de la téléphonie mobile et de la téléphonie fixe demeurent toujours distincts du fait de l'insuffisance de substituabilité entre les produits, l'existence de liens entre ces deux marchés est indéniable. Dans les années récentes, tant en France que dans d'autres pays européens, les opérateurs mobiles mettent en œuvre des stratégies de substitution des offres d'accès fixes par des accès mobiles s'appuyant sur l'important différentiel de revenu sur le trafic entrant découlant des écarts

conséquents entre terminaison d'appel fixe et mobile. Cette tendance moins affirmée à ce stade pour l'outre-mer paraît néanmoins pertinente dans une analyse prospective.

Dans son avis sur la présente analyse²⁷, le Conseil de la concurrence émet des préoccupations similaires :

« 25. Enfin, le Conseil de la concurrence remarque que la frontière entre les services de téléphonie mobile et les services de téléphonie fixe devient de plus en plus poreuse, d'une part, du fait du développement d'offres de convergence (voir supra), d'autre part, en raison du lancement d'offres purement mobiles concurrençant directement les offres fixes. Ainsi, SFR a lancé récemment l'option « Happy Zone » qui propose des appels illimités vers tous les fixes 24 heures sur 24 pour les appels passés par ses clients dans une zone proche de leur résidence (offre de type « Cell-ID »). Ces offres s'appuient notamment sur le constat que plus de 30 % des appels mobiles sont passés depuis le domicile des utilisateurs. Ces offres sont susceptibles de concurrencer les offres de téléphonie fixe illimitées proposées par les opérateurs de téléphonie fixe et plus marginalement par les opérateurs Internet (dans le cadre d'offre double ou triple play). Or, les économies de ces offres seront radicalement différentes selon qu'elles s'appuient sur des revenus entrants consistant en des charges de terminaison d'appels fixes (environ 1 centime d'euro par minute en moyenne) ou mobiles (environ 8 centimes d'euro en moyenne à ce jour). Sachant que les revenus entrants sont particulièrement importants dans l'élaboration de ce type d'offres, il convient de veiller à ce que la régulation des niveaux de terminaison d'appel (revenus entrants) du fixe et du mobile n'introduise pas un biais dans la concurrence sur le marché de détail entre des services en compétition et respecte le principe de neutralité technologique. »

Ces observations développées dans le contexte du marché métropolitain se transposent aux marchés mobiles outre-mer dans une analyse prospective.

4.2.5. Conclusion

En conclusion, l'Autorité rappelle d'abord que, sans régulation, l'absence de pression concurrentielle sur les niveaux de terminaison d'appel vocal mobile conduit à la fixation de niveaux de terminaison d'appel naturellement élevés. Par ailleurs, l'Autorité estime que les niveaux absolus et relatifs des terminaisons d'appel vocal mobile, qui peuvent notamment induire des pratiques de différenciation tarifaire *on net / off net* encourageant le développement d'offres *on net* illimitées, posent des problèmes de distorsions des choix des consommateurs et de concurrence à la fois sur les marchés fixes (transferts de valeur entre consommateurs fixes et mobiles et distorsions de concurrence entre opérateurs fixes et mobiles), et sur les marchés mobiles (possibilité de distorsions concurrentielles au profit d'un opérateur non régulé lorsque l'ensemble des autres opérateurs mobiles le sont ; risque de déséquilibres économiques importants au profit d'opérateurs disposant des plus grands parcs de clients). Comme le Conseil de la concurrence, l'Autorité tient à rappeler ici que la commercialisation d'offres *on net* illimitées induisant une différenciation tarifaire *on net / off net* est de nature à limiter l'interopérabilité des réseaux et à favoriser les opérateurs avec les plus grands parcs, les clients valorisant la possibilité d'appeler et d'être appelés par le plus grand nombre possible de correspondants ; et que, de surcroît, les effets de cette différenciation sont d'autant plus importants que les terminaisons d'appel sont éloignées des coûts.

²⁷ Avis 07-A-05, précité.

L'Autorité considère que l'ensemble des problèmes concurrentiels précédemment décrits, et découlant de l'influence significative exercée par les opérateurs mobiles sur le marché de la terminaison d'appel vers leurs numéros mobiles, constituent en eux-mêmes des obstacles à une concurrence effective sur ledit marché et les marchés de détail sous-jacents.

4.3. Pertinence des marchés définis pour une régulation sectorielle

Les marchés définis dans le cadre de la présente analyse font à ce jour partie de la liste des marchés pertinents définis par la Commission européenne dans sa recommandation²⁸ du 11 février 2003, au titre du marché 16 « terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels ».

Conformément aux Lignes directrices du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché, ils vérifient les critères utilisés initialement par la Commission européenne (barrière à l'entrée et entraves au développement de la concurrence, obstacle au développement d'une concurrence effective, insuffisante efficacité du seul droit commun de la concurrence) pour recenser la liste des marchés pertinents dont les caractéristiques peuvent justifier l'imposition d'obligations réglementaires.

L'Autorité conclut à la pertinence des marchés précédemment définis au sens de la régulation sectorielle.

²⁸ 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 »).

Chapitre 5 Obligations non-tarifaires

5.1. Introduction

5.1.1. Généralités

L'Autorité impose aux entreprises identifiées comme exerçant une influence significative les obligations spécifiques appropriées, conformément aux articles L. 38 et L. 38-1 du CPCE. L'imposition de ces obligations doit être établie en tenant compte de la nature des obstacles au développement d'une concurrence effective et être proportionnée à la réalisation des objectifs mentionnés à l'article L. 32-1 du CPCE.

Les principales obligations spécifiques prévues par le CPCE sont les suivantes :

- l'accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation ;
- la transparence, notamment par l'établissement d'une offre de référence ;
- la non-discrimination ;
- la mise en place d'un système de comptabilisation des coûts ;
- la mise en place d'une séparation comptable ;
- le contrôle des prix.

A titre indicatif, s'agissant plus précisément des remèdes pouvant répondre aux implications concurrentielles du développement d'offres on net, le Conseil de la concurrence expose, dans son avis sur la présente analyse²⁹ :

« 21. La correction de ce type de déséquilibre peut être assurée de façon optimale par une combinaison du droit commun de la concurrence et des obligations qu'il est possible d'imposer au titre du droit sectoriel. En premier lieu, le Conseil de la concurrence a déjà considéré que les prestations de terminaison d'appel présentaient les caractères d'une facilité essentielle (avis n° [05-A-10](#) du 11 mai 2005, point 26). Dès lors, les conditions d'accès à cette prestation doivent être transparentes, objectives, non discriminatoires et permettre aux compétiteurs d'exercer une concurrence effective. L'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts, déjà imposée aux opérateurs par l'ARCEP dans le cadre du premier cycle d'analyse des marchés et qu'elle envisage de reconduire, est indispensable pour assurer, dans des délais compatibles avec le rythme d'évolution des marchés, un contrôle par le Conseil du caractère non discriminatoire des charges de terminaison d'appel facturées aux concurrents par rapport aux prix de transfert internes aux entreprises et par conséquent, un contrôle de l'absence d'effet de ciseau tarifaire entre les prix de détail et les charges de terminaison d'appel.

22. En second lieu, les risques d'éviction liés aux terminaisons d'appel peuvent être d'autant plus importants que les marges des opérateurs sur leurs coûts effectifs de terminaison d'appel sont élevées. La poursuite du mouvement d'orientation des niveaux de charge de terminaison d'appel vers les coûts moyens effectivement supportés par les opérateurs de téléphonie mobile peut donc apparaître comme un moyen de préserver une concurrence sur le marché de détail (...).

²⁹ Avis n°07-A-05, précité.

5.1.2. Principe de proportionnalité

Au cas d'espèce de la terminaison d'appel vocal mobile, de son caractère de facilité essentielle, de son mode de commercialisation par un acteur structurellement en monopole et dans la continuité de la régulation de ces marchés actuellement en place, l'Autorité estime justifié et proportionné de maintenir et prolonger les obligations existantes.

Dans la continuité de son action précédente sur ces marchés, l'Autorité estime que les obligations imposées aux opérateurs déclarés puissants doivent tenir compte notamment de la taille de l'acteur considéré (nombre de clients) et de la position concurrentielle de l'acteur au sein de sa zone géographique (part de marché).

Le tableau suivant présente les parts de marché (en parc de clients) au 31 mars 2007.

Zone Géographique	Opérateur	Part de marché
Zone Antilles - Guyane	Dauphin Télécom	1%
	Digicel	27%
	Orange Caraïbe	58%
	Outremer Telecom	13%
	Tell Cell	< 1%
Zone Réunion - Mayotte	Orange Réunion	28%
	Outremer Telecom	1%
	SRR	71%
Saint Pierre et Miquelon	SPM Télécom	100%

Selon ces deux critères, il convient donc de distinguer, d'une part, Orange Caraïbe et SRR, et, d'autre part, les opérateurs ayant une taille significativement plus faible (Dauphin Télécom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom et UTS Caraïbe) qui sont soumis à des obligations proportionnées à leur taille.

Orange France s'interroge sur la proportionnalité tenant à ce que les obligations imposées tiennent compte de la taille de l'acteur et de la part de marché de l'opérateur, dans la mesure où l'Autorité note que les volumes de minutes échangées sont les principaux inducteurs de coûts. A cet égard, l'Autorité note que les volumes de minutes sont, en première analyse, directement fonction de la taille du marché et de la part de marché de l'opérateur en cause. Les deux éléments ne sont donc pas contradictoires.

5.2. Obligations d'interconnexion et d'accès

L'article L. 38 I 3° du CPCE prévoit que l'Autorité peut imposer des obligations d'accès à un opérateur disposant d'une influence significative.

L'existence de marchés de gros de l'accès et de l'interconnexion permet à des opérateurs qui ne possèdent pas l'ensemble des infrastructures nécessaires à l'acheminement de trafic de bout en bout de s'appuyer sur les réseaux existants pour intervenir sur les marchés de détail. Par conséquent, ces marchés de gros sont indispensables à l'existence et au bon fonctionnement d'une concurrence durable sur les marchés de communications

électroniques. L'Autorité constate que tous les opérateurs mobiles font déjà droit à ce type de demande. Imposer une telle obligation n'est donc pas disproportionné pour eux.

Par ailleurs, 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 chaque opérateur mobile sur le marché de la terminaison d'appel vocal vers ses numéros mobiles, l'Autorité estime nécessaire d'imposer à chaque opérateur mobile visé dans la section 1.3 une obligation de faire droit à toute demande raisonnable d'interconnexion et d'accès, à des fins de terminer du trafic à destination des numéros mobiles ouvert à l'interconnexion sur son réseau, ce conformément à l'article D. 310 1° du CPCE.

Il est également nécessaire et proportionné, au regard notamment de l'objectif de développement efficace dans les infrastructures et de compétitivité du secteur mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code précité, que les opérateurs mobiles présentent les conditions techniques et tarifaires de fourniture des prestations qu'ils offrent de façon suffisamment claire et détaillée, et qu'ils ne subordonnent pas l'octroi d'une prestation à une autre, afin de ne pas conduire les acteurs à payer pour des prestations qui ne leur seraient pas nécessaires.

En outre, l'Autorité estime également nécessaire que les opérateurs désignés puissants dans le chapitre précédent négocient de bonne foi, conformément à l'article D. 310 2° du CPCE afin, d'une part, de minimiser les cas de litige, et, d'autre part, de ne pas profiter de l'influence significative qu'ils exercent sur ces marchés pour durcir les négociations avec les opérateurs. Enfin, compte tenu des investissements réalisés par les acteurs qui demandent l'interconnexion, il est également justifié que les opérateurs puissants soient soumis à l'obligation de ne pas retirer un accès déjà accordé, hors accord de l'Autorité ou de l'opérateur concerné.

Compte tenu de l'impossibilité pour un opérateur souhaitant terminer un appel sur le réseau de déployer ses propres infrastructures, ces obligations d'accès et d'interconnexion sont justifiées et proportionnées, notamment au regard de l'objectif fixé à l'article L. 32-1 II du CPCE 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* ».

En outre, l'Autorité estime qu'il n'y a pas lieu d'aller au-delà de l'obligation générale d'accès, et d'imposer par avance des obligations spécifiques et en particulier un ensemble minimal de prestations d'accès associées, dans la mesure où les opérateurs de téléphonie mobile continuent 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 qui étaient proposées par le passé.

Enfin, d'une manière générale, tout refus de l'opérateur exerçant une influence significative de fournir ces prestations devra être dûment motivé.

5.3. Obligation de non-discrimination

L'article L. 38 I 2° du CPCE prévoit la possibilité d'imposer une obligation de non-discrimination.

Conformément à l'article D. 309 du CPCE, les obligations de non-discrimination visent notamment à garantir que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des

circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires.

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.

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.

Par ailleurs, la terminaison d'appel mobile ayant le caractère de facilité essentielle, des conditions techniques et tarifaires discriminatoires sur le marché de gros seraient préjudiciables à la concurrence sur les marchés de détail faisant intervenir de la terminaison d'appel vocal.

L'obligation de non discrimination vise principalement dans ce cas à éviter que les opérateurs mobiles n'augmentent leurs charges vis-à-vis d'opérateurs acheteurs dont le pouvoir de négociation serait moindre, ou qu'ils n'avantagent leurs propres unités d'affaires, leurs partenaires ou leurs filiales en concurrence avec les autres acheteurs de terminaison d'appel vocal. De telles pratiques auraient pour effet de fausser le jeu de la concurrence entre les opérateurs sur les marchés de détail.

Il est donc justifié et proportionné d'imposer 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* ».

Ainsi, un opérateur puissant n'est pas autorisé à pratiquer des conditions artificiellement différenciées, notamment lorsque la prestation d'interconnexion fournie est la même, et ce quels que soient le type d'acheteur ou la provenance de l'appel (métropole, outre-mer, international). Cette obligation n'exclut toutefois pas la possibilité, pour un opérateur, de différencier ses prestations en fonction de critères objectifs, notamment d'ordre technique, liés à la nature des réseaux.

5.4. Obligation de transparence

L'article L. 38 I 1° du CPCE prévoit que l'Autorité peut demander à un opérateur disposant d'une influence significative de rendre publiques certaines informations relatives à l'interconnexion et à l'accès. Les modalités définies à la suite précisent la nature de l'obligation de transparence imposée. Ces modalités diffèrent en fonction de la taille de l'opérateur concerné.

5.4.1. Conventions d'interconnexion

S'agissant des conventions d'interconnexion ou d'accès, l'article L. 34-8 du CPCE prévoit que toute convention doit être transmise à l'ARCEP à sa demande. Afin de donner la pleine mesure à cette disposition, et d'être en mesure de vérifier le respect de l'obligation de non-discrimination, l'Autorité estime nécessaire d'imposer une obligation d'informer l'Autorité de la signature d'une nouvelle convention d'interconnexion ou d'accès, ou d'un avenant à une convention existante, dans un délai de sept jours à compter de la signature du document.

5.4.2. 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 chaque opérateur identifié comme exerçant une influence significative sur le marché de sa terminaison d'appel de prévenir les opérateurs acheteurs 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. Par exemple, les délais ne seront pas nécessairement identiques selon qu'il s'agisse d'une baisse ou d'une hausse des tarifs intervenant dans la fourniture de la terminaison d'appel.

L'Autorité considère qu'il n'est pas envisageable de fixer *a priori* ces délais, l'appréciation du délai raisonnable devant se faire pour chaque cas d'espèce. Pour assurer la transparence nécessaire, chaque opérateur mobile déclaré puissant doit mettre en œuvre ce principe dans ses conventions.

Compte tenu du faible nombre d'opérateurs interconnectés avec les opérateurs mobiles d'outre-mer, l'Autorité n'estime pas nécessaire de renforcer les obligations de transparence et de non-discrimination par une obligation de publier une offre de référence.

5.4.3. Publication des principaux tarifs

L'Autorité considère qu'en l'état actuel du marché, au regard notamment de la situation outre-mer, il n'est pas nécessaire d'imposer la publication d'une offre de référence aux opérateurs mobiles déclarés puissants dans ces zones.

Conformément à l'article D. 307 III du CPCE, il est néanmoins justifié et proportionné que ces opérateurs publient sur leur site Internet leurs principaux tarifs relatifs à la terminaison d'appel vocal. Les opérateurs achetant une prestation de transit pour terminer des appels vers un des opérateurs concernés par la présente section 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.

5.5. Obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts

5.5.1. Objectifs généraux

Les obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts sont des obligations distinctes que peut imposer l'Autorité à un opérateur déclaré puissant sur un marché donné au terme des analyses de marché.

L'article L. 38 I 5° du CPCE dispose que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des télécommunications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [d'] isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès, ou tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations imposées au titre du présent article* ».

Le caractère intégré, la taille et le positionnement concurrentiel d'Orange Caraïbe et de SRR sur les marchés de la terminaison d'appel vocal sur leurs réseaux respectifs et sur les marchés de détails mobiles sous-jacents peuvent se traduire par des distorsions discriminatoires sur les marchés de gros et de détail, qui peuvent être mises sous surveillance grâce notamment à l'imposition d'une obligation de séparation comptable.

Par ailleurs, la mise en œuvre de l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts (cf. supra) imposées à ces deux opérateurs nécessite que l'Autorité dispose d'un référentiel fiable de coûts. Il est donc nécessaire d'imposer à ces opérateurs une obligation de comptabilisation des coûts.

Cette obligation est proportionnée aux objectifs fixés à l'article L.32-1 du CPCE, et en particulier les 2°, 3° et 4°. Cette obligation constitue le minimum nécessaire pour s'assurer notamment de l'absence de comportements anticoncurrentiels et de la mise en œuvre de l'obligation de reflet des coûts (cf. supra).

L'Autorité considère que l'imposition des obligations de comptabilisation et de séparation comptable aux autres opérateurs concernés par la présente décision ne serait en revanche pas proportionnée, la complexité de mise en œuvre de ces obligations n'apparaissant pas proportionnée au regard des positions respectives qu'occupent ces opérateurs (taille et part de marché) au sein des zones géographiques où ils sont présents. Le fait que la société Orange Réunion soit filiale du groupe France Télécom n'est pas de nature à remettre en cause cette conclusion qui dérive de la disproportion entre la petite taille de cette unité d'affaire et son positionnement concurrentiel d'une part et la complexité de mise en œuvre de ces obligations d'autre part.

5.5.2. Spécifications et principes

La comptabilisation des coûts devra notamment permettre :

- de disposer d'informations cohérentes entre opérateurs indispensables pour le contrôle tarifaire ;
- d'identifier l'activité réseau, et notamment les conditions d'utilisation des différentes ressources par les services internes et externes de l'opérateur.

La séparation comptable devra quant à elle permettre :

- de distinguer les activités de détail des activités de gros de l'opérateur mobile, selon un détail et un format rendu nécessaire pour le suivi des obligations liées à ce marché ;
- de déterminer des prix de transfert internes (encore appelés prix de cession), qui interviennent dans la vérification du respect de l'obligation de non discrimination.

Le format du rapport des comptes répondra au besoin du suivi spécifique des obligations portant sur le marché de gros analysé. Il devra par ailleurs fournir à l'Autorité une vision suffisamment exhaustive pour lui permettre de s'assurer de la cohérence d'ensemble du dispositif comptable mis en place.

Au titre de ces obligations, et afin de respecter une cohérence entre opérateurs, l'Autorité dispose de la possibilité d'établir en vertu de l'article D. 312 du CPCE les spécifications du système de comptabilisation des coûts, ainsi que les méthodes de valorisation et les règles d'allocation des coûts. Elle précise par ailleurs le format et le degré de détail des comptes, pour permettre la vérification du respect des obligations de non-discrimination et de reflet des coûts, lorsqu'elles s'appliquent.

Afin d'assurer un degré d'information suffisant, les éléments pertinents du système d'information et les données comptables sont tenus à la disposition de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes, à la demande de cette dernière.

5.5.3. Audits

Conformément à l'article L. 38 I 5° du CPCE, dans la mesure où l'Autorité impose aux opérateurs précités une obligation de séparation comptable et comptabilisation des coûts, les comptes produits au titre des obligations comptables et les systèmes de comptabilisation des coûts sont audités annuellement par des organismes indépendants. Ces organismes sont désignés par l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes. Cette vérification est assurée aux frais des opérateurs concernés. Les organismes désignés publient annuellement une attestation de conformité des comptes.

Un audit du système comptable est nécessaire pour en garantir la robustesse, la conformité avec les décisions de l'Autorité et la fiabilité des données comptables qui en découlent.

5.5.4. Spécifications et principes de comptabilisation des coûts actuellement en vigueur (rappel du périmètre des inducteurs pertinents de coûts)

Les opérateurs Orange Caraïbe et SRR sont aujourd'hui soumis à une obligation de comptabilisation des coûts. Les règles concernant les spécifications des systèmes de comptabilisation, les méthodologies de valorisation et d'allocation des coûts, ainsi que le format des comptes à produire que ces opérateurs doivent respecter sont spécifiées dans la décision n° 07-129³⁰ de l'Autorité.

La présente décision n'a pas pour objet de revenir sur ces spécifications. L'Autorité indique simplement à ce stade que les règles en vigueur sont susceptibles d'évoluer notamment

³⁰ portant sur la spécification des obligations de comptabilisation et de restitution des coûts, notamment de séparation comptable imposées 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

dans le cadre de la revue du périmètre des coûts pertinents auquel l'Autorité procédera ultérieurement (cf. supra)

Pour mémoire, l'un des choix arrêtés par l'Autorité dans ses décisions actuellement en vigueur fixant le détail des obligations comptables est de retenir, à ce stade de l'examen de la pertinence des différentes approches envisageables, la méthode des coûts historiques comme méthode de valorisation des actifs pertinente.

Par ailleurs, les principales règles régissant l'allocation des coûts aux prestations fournies par l'opérateur – notamment la prestation de terminaison d'appel sont entre autres :

- ***l'allocation de l'intégralité des coûts (et des revenus) à l'ensemble des prestations techniques fournies par l'opérateur mobile*** (allocation dite des coûts complets distribués ou *Fully Distributed Costs*).
- ***la causalité***. Il s'agit d'affecter les coûts d'un élément ou d'une activité en fonction de ce qui en est la "cause" c'est-à-dire, dans la pratique, en fonction de l'usage de cet élément ou de cette activité.
- ***la non-discrimination***. Cette obligation réglementaire se traduit par le fait que deux usages équivalents d'une même activité ou d'un même élément de réseau doivent se voir affecter des coûts équivalents. Par ailleurs, le coût d'utilisation d'un élément de réseau rapporté à l'unité d'œuvre adéquate (minute, appel, volume, etc.) est le même qu'il s'agisse de l'usage interne de l'opérateur (communications de détail) ou de l'usage par des opérateurs tiers (prestations d'interconnexion).
- ***l'auditabilité***. Le système de comptabilisation des coûts est construit pour être auditable. A cet égard, le CPCE prévoit des audits du système de comptabilisation des coûts, à l'occasion desquels « *le respect [des spécifications de comptabilisation des coûts établies par l'Autorité] est vérifié, aux frais de l'opérateur, par un organisme indépendant désigné par l'autorité. Les organismes désignés publient annuellement une attestation de conformité des comptes.* »

Enfin, la décision susmentionnée spécifie que le coût sous-jacent à la fourniture de la terminaison d'appel vocal est exprimé en minutes, le volume en minutes constituant selon l'Autorité le principal inducteur de coûts de la majorité des éléments de réseau sollicités par la fourniture de la prestation de la terminaison d'appel vocal mobile.

L'Autorité spécifie les obligations de contrôle tarifaire qu'elle impose de manière cohérente avec les inducteurs de coûts qu'elle a retenus. Ainsi, l'encadrement tarifaire annuel ou pluriannuel de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile est applicable, lorsqu'il est imposé à un opérateur, à un prix moyen de terminaison d'appel, exprimé en € / minute. La prestation de terminaison d'appel est d'ailleurs à ce jour, dans les conventions d'interconnexion, tarifée principalement à la minute.

L'Autorité n'exclut pourtant pas que cette pratique, qui peut s'expliquer par des raisons historiques, puisse avoir vocation à être remplacée à moyen terme par une tarification ou la composante tarifaire forfaitaire au BPN, *i.e.* tarification à la capacité maximale de communications pouvant être terminées simultanément sur un réseau mobile et indépendante de la durée, verrait son poids relatif renforcé, voire deviendrait prépondérant. Une telle évolution pourrait être opportune compte tenu de la tendance prévalant sur les marchés de détail à développer des offres tarifaires forfaitaires ne reposant plus sur un incrément en minute. Une telle évolution pourrait donc éventuellement être accompagnée par une évolution de l'inducteur de coût retenu comme pertinent par l'Autorité pour la prestation de terminaison d'appel. En tout état de cause, cette évolution, si elle était mise en œuvre, le serait de façon graduelle et proportionnée aux contraintes techniques et

économiques des opérateurs, aurait lieu au terme d'un processus de concertation avec l'ensemble des acteurs et ne saurait intervenir à court terme.

A titre incident, l'Autorité indique également qu'elle pourra être amenée, à moyen terme, à faire évoluer les spécifications de comptabilisation et de restitution des coûts, si le développement d'offres de convergence (telles que décrites en 2.1) et, de manière plus large, les évolutions des architectures des réseaux et des accès le requièrent. Dans ce cas, l'Autorité mettra en œuvre ces évolutions après une phase de concertation avec les opérateurs concernés.

Enfin, sans préjuger de l'approche qui pourrait être retenue sur ce point, l'Autorité s'interroge aujourd'hui sur le périmètre des coûts pertinents relatif au calcul de la terminaison d'appel vocal mobile. S'agissant des périmètres de coûts pertinents pour la prestation de terminaison d'appel mobile, l'Autorité n'exclut pas de le faire évoluer à terme de façon à mieux l'harmoniser avec celui retenu pour la terminaison d'appel fixe et à respecter ainsi une meilleure homogénéité des approches comptables entre les marchés fixes et mobiles.

Chapitre 6 Obligation de contrôle tarifaire

6.1. Les objectifs du contrôle tarifaire

6.1.1. **Finalités et modalités de l'encadrement –sous forme de plafond- du tarif de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile**

Ainsi que l'Autorité l'a rappelé, la prestation de terminaison d'appel vocal mobile à un caractère de facilité essentielle, dont le tarif n'est soumis à aucune pression concurrentielle suffisante pour empêcher, en l'absence de régulation, l'opérateur mobile de le fixer à un niveau très élevé. Dès lors, les conditions d'accès à cette prestation doivent être transparentes, objectives, non discriminatoires et permettre aux concurrents d'exercer une concurrence effective sur les marchés avals, à travers un processus d'encadrement des niveaux de charge de terminaison d'appel au regard des structures et des niveaux de coûts pertinents, processus qui vise à les orienter à terme vers des références de coûts pertinentes. Le Conseil de la concurrence a d'ailleurs rappelé dans son avis 07-A-01 que « *s'agissant des remèdes propres au droit de la concurrence, le Conseil a déjà souligné (avis n° 05-A-10 du 11 mai 2005) que le caractère de facilité essentielle de la terminaison d'appel sur les réseaux tiers, pour les opérateurs qui doivent faire aboutir les appels de leurs abonnés, permet d'imposer aux opérateurs de terminer les appels à des conditions transparentes, objectives et non discriminatoires. En ce qui concerne le prix auquel cette prestation doit être fournie, le droit de la concurrence exige qu'il soit orienté vers les coûts supportés par l'opérateur en monopole lorsque celui-ci utilise la même prestation pour faire des offres sur un marché aval sur lequel il est en concurrence avec les opérateurs qui veulent terminer les appels.* »

L'encadrement tarifaire des niveaux des terminaisons d'appel que l'Autorité spécifie pour les opérateurs consiste à fixer des plafonds que les tarifs de ces prestations ne doivent pas dépasser. L'Autorité insiste donc sur le fait qu'elle fixe des plafonds tarifaires, qui doivent s'entendre comme des limites supérieures laissant la liberté aux opérateurs de mettre leurs tarifs, sous ces plafonds, au niveau qu'ils jugent pertinent. En particulier, il est de la seule responsabilité de l'opérateur de vérifier que ses structures tarifaires sont cohérentes entre les marchés de gros et les marchés de détails et ne l'expose pas au risque de se voir sanctionner au titre du droit commun de la concurrence pour abus sur un marché de détail connexe de sa position dominante sur le marché de gros.

La majorité des coûts des opérateurs est formée de coûts joints, c'est-à-dire communs à différentes prestations dont celle de terminaison d'appel vocale. Ces coûts sont principalement des coûts de réseau ; le réseau de l'opérateur étant unique et servant à produire de multiples produits. Le concept de coûts pris en compte par l'Autorité pour spécifier les modalités de contrôle tarifaire dépend dès lors directement des choix d'allocation qu'elle arrête pour allouer ces masses de coûts joints à l'ensemble des prestations qui les induisent, en particulier à la terminaison d'appel vocal. Par exemple, les coûts joints de boucle locale radio sont partagés entre les différentes prestations (voix entrante et sortante, SMS et MMS entrants et sortants, autres données entrantes et sortantes) au prorata de l'usage de la ressource radio. L'Autorité tient à souligner que l'imposition de plafonds tarifaires vise simplement à encadrer la part maximum des coûts joints qu'un opérateur peut recouvrer à travers la tarification de la terminaison d'appel voix – prestation commercialisée en monopole – ; le reste des coûts devant être recouvert sur

l'ensemble des autres prestations (de détail notamment) qu'il offre et pour lequel l'opérateur est libre de sa politique tarifaire. Il n'y a donc pas de risque de non recouvrement des coûts.

Ainsi que l'Autorité l'a indiqué plus haut, les niveaux des tarifs des terminaisons d'appel de l'ensemble des opérateurs sont soumis à un processus de plafonnement graduel de ces niveaux au regard des structures et des niveaux de coûts de référence pertinents. Les références de coûts retenues aujourd'hui pour tous les opérateurs mobiles identifiés comme puissants sur leurs marchés respectifs de terminaison d'appel, qu'ils soient soumis à une obligation d'orientation vers les coûts ou à une obligation de pratiquer des tarifs non excessifs, sont celles d'un opérateur efficace et non les propres coûts de l'opérateur. Ces références correspondent aux coûts alloués aux appels vocaux entrants, tels que spécifiés dans des décisions n° 07-128 et n° 07-129 (décisions identiques en matières de prestations de terminaison d'appel vocale).

Pour rappel, la comptabilisation réglementaire des coûts se base sur l'ensemble des coûts de la comptabilité générale et analytique de l'opérateur et alloue l'intégralité des coûts aux différentes prestations selon les principes de causalité, de non-discrimination et d'auditabilité (principes rappelés au Chapitre 5).

Les références de coûts d'un opérateur efficace considérées comme pertinentes par l'Autorité (et donc opposables aux opérateurs mobiles) sont aujourd'hui produites sur la base de coûts historiques, c'est-à-dire qu'ils résultent des charges, telles qu'elles sont inscrites dans la comptabilité de l'opérateur et, le cas échéant, après certains retraitements (comme le remplacement des frais financiers par la rémunération du capital). En particulier, les actifs figurent avec leur valeur historique selon les règles comptables en vigueur.

Les références de coûts considérées comme pertinentes par l'Autorité sont celles correspondant à un opérateur considéré comme efficace. La notion d'efficacité repose notamment sur des hypothèses de déploiement efficace d'un réseau (par exemple en termes de choix technologiques) ainsi que de niveaux de coûts de déploiement et d'utilisation du réseau efficaces. La notion d'efficacité est également associée à des caractéristiques de l'opérateur en termes de demande moyenne par clients et de part de marché détenue. Ainsi, si l'Autorité est susceptible d'apprécier, de manière préalable à la fixation des plafonds relatifs aux tarifs de terminaison d'appel, les références de coûts constatés et donc supportés par un opérateur, l'Autorité se réserve la possibilité de ne pas prendre en compte certains coûts supportés par l'opérateur, qui, bien que dans le périmètre des coûts pertinents, ne correspondraient pas à l'activité d'un opérateur efficace. Elle tient ainsi à ne pas autoriser un opérateur à recouvrer, sur la prestation de terminaison d'appel, des surcoûts dus, en tout ou partie, à des inefficacités (par ex. une absence d'effets d'échelle) de son ressort.

A ce jour, et sans que cela ne préjuge de l'évolution future du périmètre des coûts pertinents pour la prestation de terminaison d'appel, l'ARCEP considère que les coûts pertinents correspondent à ceux d'un appel entrant moyen, c'est à dire à la moyenne pondérée (par les volumes d'appels) des coûts des communications entrantes intra-territoriales, internationales ou inter territoires abouties ou non abouties, tels que définis dans les décisions n° 07-128 et n° 07-129.

La notion de coût retenue est une notion de coûts complets, la méthode d'allocation retenue étant une « *Fully Distributed Costs* » (FDC). Les coûts pertinents incluent donc :

- les coûts de réseau alloués à l'usage à la prestation de terminaison d'appel. Plus particulièrement, ils incluent les coûts de licence 2G et/ou 3G (pour la partie utilisée par la prestation de terminaison d'appel vocale) ou les coûts de messagerie vocale

- (pour la part utilisée lors du dépôt d'un message, conformément au principe de causalité et dans la mesure où la prestation de terminaison d'appel couvre entre autres les appels entrants aboutissant sur messagerie) ;
- Les coûts commerciaux spécifiques à savoir ceux qui sont directement induits par la prestation de terminaison d'appel vocal mobile (par exemple les coûts d'édition et d'envoi de factures d'interconnexion) ;
 - Les coûts communs, qui par nature correspondent à une activité utile à l'ensemble des produits (gros et détail compris) et qui ne peuvent être alloués, à l'aide d'une clé d'allocation d'usage, à une ou des prestations spécifiques. Les coûts communs sont par exemple formés des coûts de siège. Le choix de l'Autorité est de les faire allouer à l'ensemble des prestations au prorata des autres coûts, c'est-à-dire sous la forme d'une majoration proportionnelle aux coûts de réseau et aux coûts commerciaux du service considéré : le principe d'allocation est appelé clé EPMU (*Equi-Proportionate Mark-Up*).

L'Autorité considère donc en particulier que les coûts suivants sont hors du périmètre des coûts pertinents :

- les coûts commerciaux de détail (même sous la forme d'une éventuelle externalité de réseau) ;
- les coûts de consultation de messagerie vocale ;
- les coûts associés au besoin en fond de roulement.

En ce qui concerne l'absence de prise en compte des coûts commerciaux de détail (et notamment sous la forme d'une éventuelle externalité de réseau), cette question a fait l'objet d'une argumentation détaillée dans les décisions n° 04-937, n° 04-938, n° 04-939, n° 05-112 et n° 05-113, du précédent cycle d'analyse de marché. L'Autorité renvoie à ces décisions pour le détail des raisons, avancées alors, justifiant l'exclusion de ces charges et confirme son raisonnement motivé par :

- le respect du principe de neutralité vis à vis des opérateurs fixes ;
- la faible justification d'une telle externalité dans un marché mature ;
- la complexité de la mesure d'une telle externalité et son niveau *a priori* très faible ;
- les risques de distorsion concurrentielle qui résulteraient de sa prise en compte.

Au sujet de l'exclusion des coûts de consultations de messagerie vocale, l'Autorité a noté que la France se distingue en Europe par le fait que cette consultation est gratuite pour l'appelé. Certains opérateurs mobiles affirment donc qu'il faudrait recouvrer les coûts de consultation sur la prestation de terminaison d'appel, donc *in fine*, sur l'appelant. L'Autorité ne souscrit pas à cette vision, car elle considère que l'utilité de la messagerie vocale est partagée entre l'appelant, qui peut laisser un message, et l'appelé qui peut consulter ce message. D'ailleurs, l'Autorité note que si l'appelé ne trouvait pas d'utilité propre dans le fait d'avoir une messagerie vocale, il pourrait la désactiver. Le fait que l'opérateur propose ce service gratuitement à son client n'induit donc nullement qu'il est légitime de recouvrer les coûts de ce service « gratuit » sur l'appelant. De plus, l'Autorité souligne que l'opérateur de l'appelé bénéficie pleinement de l'image positive associée à cette gratuité (illustrée par la promotion de cette fonctionnalité dans les offres commerciales) et à ce titre, elle ne peut pas considérer que c'est à l'opérateur de l'appelant, qui ne bénéficie pas de cet avantage d'image de marque, de payer pour cette prestation. Enfin, il est utile de rappeler que cette prestation de consultation de la messagerie vocale existe sur le marché fixe et est également proposée de manière gratuite par les opérateurs fixes (ou incluse dans le prix de détail de l'accès), sans que pour autant elle n'ait jamais été incluse dans le périmètre des coûts pertinents de terminaison d'appel fixe. Ainsi, il serait parfaitement incohérent de faire payer aux clients des opérateurs fixes la consultation des messages qu'ils déposent sur les messageries de leurs correspondants mobiles, alors que la réciproque ne serait pas vérifiée.

En ce qui concerne l'absence de prise en compte du Besoin en Fonds de Roulement (BFR), l'Autorité rappelle que deux des trois opérateurs mobiles métropolitains se déclarent incapables de le mesurer. Orange Caraïbe et SRR ne s'exprime pas sur le sujet. SFR, seul opérateur à demander sa prise en compte, a manqué de précision dans son évaluation, comme cela a été souligné par l'auditeur qui a émis une observation jugeant que « *les hypothèses retenues afin de répartir les coûts de rémunération du BFR par activité pourraient être affinées, certains coûts étant susceptibles d'être affectés de manière plus précise sur les activités et/ou sur les différents éléments de réseau* » (décision n° 06-1087 en date du 24 octobre 2006). De plus, si le calcul du BFR est pertinent d'un point de vue financier, l'Autorité émet de sérieux doute quant à sa pertinence économique.

En effet, sa prise en compte présente la particularité suivante, plus les rémunérations associées aux terminaisons d'appel sont élevées, et donc plus les profits sont élevés, plus les coûts associés au BFR sont importants, ces coûts étant directement reliés aux délais de paiement des charges de terminaison d'appel, et à la rémunération du capital pendant ce délai. Le niveau du tarif de terminaison d'appel semble donc avoir de manière surprenante un effet démultiplicateur sur le coût relatif au BFR qui serait susceptible d'être pris en compte dans le coût pertinent pour la terminaison d'appel. De plus, l'Autorité note que les délais de paiement sont sous le contrôle de l'opérateur qui les négocie dans ses conventions d'interconnexion. Enfin, l'Autorité doute de la pertinence de considérer le BFR pour une activité prise séparément, la vente de terminaison d'appel, sans tenir compte de l'activité d'achat de terminaison d'appel pour laquelle l'opérateur paie également avec un certain délai ses charges d'interconnexion. Le besoin en fonds de roulement devrait être apprécié globalement sur l'ensemble de l'activité « interconnexion » (entendu comme entrante et sortante) de l'opérateur. A cela devrait être ajoutée le BFR négatif créé par l'activité de déploiement du réseau.

Par ailleurs, la pertinence économique du BFR dérive du fait qu'une entreprise doit immobiliser des biens intermédiaires (matières premières, produits intermédiaires,...) qui sont directement nécessaires pour la production du bien commercialisé. Le décalage temporel entre la paiement de ses intrants et l'encaissement du produit de la vente du bien commercialisée génère un besoin en fond de roulement. Au cas d'espèce, la production d'une minute supplémentaire de terminaison d'appel mobile ne nécessite aucun achat d'intrant. La pertinence économique de la prise en compte d'un BFR n'est donc pas établie.

En conclusion, l'Autorité considère que le BFR ne doit pas être pris en compte dans le périmètre des coûts alloués à la prestation de terminaison d'appel.

Comme indiqué au Chapitre 5, l'Autorité rappelle que si la méthode retenue à ce jour est une approche en coûts complets, elle considère qu'il pourrait être nécessaire de revisiter à terme ce concept afin d'adopter une méthodologie cohérente utilisée dans la mise en œuvre de la régulation des terminaisons d'appel, qu'il s'agisse de terminaison d'appel fixes ou de terminaison d'appel mobiles.

6.1.2. Deux obligations de contrôle tarifaire possibles relatives à l'encadrement des niveaux de terminaison d'appel

La directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil (directive « accès ») stipule qu'« *un contrôle des prix peut se révéler nécessaire lorsque l'analyse d'un marché donné met en évidence un manque d'efficacité de la concurrence. Les autorités réglementaires nationales peuvent intervenir de manière relativement limitée, par exemple en imposant une*

obligation concernant la fixation de prix raisonnables pour la sélection de l'opérateur, comme le prévoit la directive 97/33/CE, ou de manière beaucoup plus contraignante, en obligeant, par exemple, les opérateurs à orienter les prix en fonction des coûts afin qu'ils soient entièrement justifiés lorsque la concurrence n'est pas suffisamment vive pour éviter la tarification excessive. »

L'article L. 38 I 4° du CPCE prévoit que l'Autorité peut imposer « *de ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants.* »

Ainsi, l'Autorité note que la totalité des pays de l'Union européenne qui ont notifié leur analyse du marché 16 (soit 26 pays) ont imposé une obligation de contrôle tarifaire à leurs opérateurs consistant à imposer des plafonds tarifaires.

En France, l'Autorité envisage de maintenir les deux types d'obligations de contrôle tarifaire qui sont aujourd'hui imposées aux opérateurs : obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts associés ou obligation de pratiquer des tarifs non excessifs suivant les cas. Ces deux obligations permettent d'atteindre l'objectif de plafonner les tarifs suivant des modalités et des coûts de mise en œuvre différentes qui permettent de prendre en compte les disparités entre opérateurs.

L'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts

Cette obligation d'orientation vers les prix permet d'éviter que les opérateurs profitent d'une situation monopolistique pour en tirer une rente. La mise en œuvre de cette obligation est associée à l'obligation de comptabilisation des coûts pour permettre à l'Autorité de mettre en place un référentiel de coût d'un opérateur efficace robuste.

Ainsi, cette obligation est prévue dans la directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil de l'Union européenne (directive « accès ») « Les autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris les obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et les obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'une analyse du marché indique que l'opérateur concerné pourrait, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. Les autorités réglementaires nationales tiennent compte des investissements réalisés par l'opérateur et lui permettent une rémunération raisonnable du capital adéquat engagé, compte tenu des risques encourus. »

La majorité des régulateurs de l'Union Européenne adoptent cette obligation d'orientation vers les coûts dans le cadre de la régulation du marché de la terminaison d'appel mobile vocale.

L'obligation de pratiquer des tarifs non excessifs

L'Autorité trouve également justifié de limiter les obligations imposées à certains opérateurs en matière de contrôle des prix à celle de « ne pas pratiquer de tarifs excessifs ».

L'Autorité avait déjà imposé l'obligation de ne pas pratiquer de tarifs excessifs lors de ses précédentes analyses³¹, en accord avec la Commission européenne³².

L'appréciation de la non excessivité suit une approche similaire tant pour la terminaison d'appel vocal mobile que pour la terminaison d'appel fixe.

Il est à noter qu'il ne s'agit pas d'une approche dérivant uniquement des caractéristiques propres de l'opérateur mais qui se fonde aussi sur les risques potentiels de distorsion concurrentielle découlant des différences entre les tarifs des terminaisons d'appel vocal des différents opérateurs. Dès lors, l'Autorité apprécie le caractère non excessif des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile entre autres au regard de leurs niveaux absolues, notamment en rapprochant ces valeurs des références de coûts considérées comme pertinentes pour la fourniture des prestations de gros de terminaison d'appel par l'Autorité (cf. 6.1.1), qu'un opérateur dit efficace est amené à supporter. Ainsi que l'Autorité l'a rappelé dans la section précédente, à terme, les prix des charges de terminaison d'appel doivent converger vers les coûts d'un opérateur efficace, et ce indépendamment du type d'obligations de contrôle tarifaire à laquelle l'opérateur est soumis. Ainsi, les écarts de niveaux admis dans ce présent projet de décision n'ont de légitimité que dans leur caractère transitoire et ne sauraient donc se pérenniser et doivent être appréciés en référence aux autres niveaux tarifaires des opérateurs concurrents.

Concernant ce dernier point, le caractère excessif s'apprécie également au regard des écarts de tarifs de gros qui peuvent ainsi exister entre les différents opérateurs, en particulier entre ceux soumis à une obligation d'orientation vers les coûts et ceux soumis à une obligation de non excessivité de leurs tarifs de terminaison d'appel vocal mobile. A ce titre, l'Autorité avait estimé dans une décision³³ de règlement de différend entre Neuf Télécom et France Télécom relative à la fixation d'un prix de terminaison d'appel non excessif que l'application de la notion de prix non excessifs pouvait se traduire par la nécessité de « limiter l'écart entre le tarif de la terminaison d'appel de Neuf Télécom et celui de France Télécom et donc de fixer le tarif de la prestation de terminaison d'appel de Neuf Télécom en référence à la structure de tarification de France Télécom » de façon à limiter les éventuelles distorsions concurrentielles pouvant exister sur les marchés de détail sous-jacents.

6.1.3. La prévisibilité pour le secteur

Les tarifs de terminaison d'appel vocal mobile sont très structurants pour le secteur. En effet, les acheteurs de cette prestation doivent connaître avec un préavis raisonnable ces niveaux pour construire leurs offres de détail. A cet égard, même si les opérateurs ont la possibilité de modifier leurs offres de détail afin de maintenir leur équilibre économique, ces modifications comportent un risque important pour les opérateurs dans la mesure où elles sont particulièrement coûteuse et notamment rendent possible la résiliation sans pénalité par les consommateurs des contrats pour lesquels les conditions contractuelles sont modifiées, conformément à l'article L. 121-84 du code de la consommation³⁴. Les

³¹ Pour rappel, les opérateurs alors concernés par l'obligation de ne pas pratiquer des prix excessifs étaient Dauphin Télécom, Digicel, Orange Réunion et SPM Télécom depuis début 2005 et Outremer Telecom depuis mi 2007.

³² Cas FR/2004/0120 : terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels d'outre-mer1 - Observations conformément à l'article 7, paragraphe 3, de la directive 2002/21/EC en date du 19 janvier 2005 et cas FR/2007/0596 : terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels - Départements français d'outre-mer en date du 15 mars 2007.

³³ Décision n°06-0551 en date du 30 mai 2006.

³⁴ Article L.121-84 du code de la consommation : « Tout projet de modification des conditions contractuelles de fourniture d'un service de communications électroniques est communiqué par le prestataire au consommateur au moins un mois avant son entrée en vigueur, assorti de l'information selon laquelle ce dernier peut, tant qu'il n'a pas

modifications des conditions générales de vente des contrats déjà en vigueur restent par conséquent délicates à mettre en œuvre dans un marché mobile où l'équilibre économique des offres repose couramment sur des clauses de durée d'engagement minimal. Ces éléments justifient donc un horizon long, pluriannuel sur lequel les niveaux de terminaison sont être fixés, ainsi que le cas échéant la définition de délais de préavis en cas de modification de gradients horaires par un offreur de terminaison d'appel.

En outre, sur un plan financier, compte tenu du niveau élevé des tarifs de cette prestation, l'impact de ces tarifs sur les vendeurs aussi bien que sur les acheteurs est particulièrement structurant.

L'importance d'une visibilité donnée au secteur à travers une prévisibilité des tarifs de cette prestation s'inscrit de manière pleinement cohérente avec les objectifs assignés à l'Autorité, notamment celui de veiller « à 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 ; au développement de [...] l'investissement efficace dans les infrastructures [...] ».

Les acteurs eux-même sont demandeurs d'une telle prévisibilité sur ces tarifs. En effet, ils l'ont fortement sollicité d'une part, lors d'auditions du Collège de l'Autorité dans le cadre de l'exercice de fixation des niveaux de terminaison d'appel du nouveau cycle d'analyse des marchés métropole et DOM et, d'autre part, dans le cadre de leurs réponses à la consultation publique. Ainsi, Orange Caraïbe, dans sa réponse à la consultation publique, souligne l'importance de la prévisibilité et notamment par la « fixation d'un prix plafond, donnant ainsi une visibilité certaine sur l'appréciation du caractère excessif de la charge de terminaison d'appel ».

C'est pourquoi, l'Autorité s'attache à donner le maximum de prévisibilité au secteur :

- en définissant des plafonds tarifaires explicites dans le cas de l'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts ;
- en explicitant au cas d'espèce pour chaque opérateur la portée de l'obligation de non excessivité qu'elle impose. L'Autorité rappelle que cet effort de prévisibilité est en parfaite cohérence avec l'avis du Conseil de la concurrence qui souligne qu'« une telle prévisibilité peut être apportée par la régulation ex ante interdisant à des opérateurs de pratiquer des prix excessifs. Par ailleurs, les missions confiées par la loi à l'autorité de régulation sectorielle lui permettent de déterminer un prix non excessif, par référence à des objectifs spécifiques [notamment à] l'article L. 32-1 du CPCE ».

Le Conseil de la concurrence, conscient de cette nécessaire prévisibilité, a d'ailleurs insisté sur la capacité propre de l'Autorité à pouvoir contribuer à cette prévisibilité, capacité dont ne dispose pas le Conseil de la concurrence. Tandis que « l'appréhension par le droit de la concurrence des prix abusivement élevés ne peut se faire qu'au terme d'une analyse ex post et à l'issue d'une procédure contentieuse qui, par nature, offre peu de prévisibilité aux acteurs des marchés concernés », « une telle prévisibilité peut [au contraire] être apportée par la régulation ex ante interdisant à des opérateurs de pratiquer des prix excessifs. »

expressément accepté les nouvelles conditions, résilier le contrat sans pénalité de résiliation et sans droit à dédommagement, jusque dans un délai de quatre mois après l'entrée en vigueur de la modification.

Pour les contrats à durée déterminée ne comportant pas de clause déterminant précisément les hypothèses pouvant entraîner une modification contractuelle ou de clause portant sur la modification du prix, le consommateur peut exiger l'application des conditions initiales jusqu'au terme de la durée contractuelle.

Toute offre de fourniture d'un service de communications électroniques s'accompagne d'une information explicite sur les dispositions relatives aux modifications ultérieures des conditions contractuelles. »

6.2. Prestation d'acheminement du trafic de terminaison

6.2.1. Deux obligations visant un même objectif

Les obligations d'orientation vers les coûts et de ne pas pratiquer un tarif excessif sont deux instruments qui visent le même objectif, celui de pouvoir orienter à terme les tarifs des prestations en cause vers des références de coûts pertinentes.

En effet, comme l'Autorité l'a exposé au Chapitre 3, chaque opérateur mobile dispose d'une position de puissance sur son propre marché de terminaison d'appel vocal mobile sur son réseau. L'analyse de la puissance sur ces marchés développée dans ce chapitre a montré que ses prestations sont incontournables pour l'ensemble des opérateurs de communications électroniques souhaitant terminer un appel vers un numéro que l'opérateur considéré a ouvert à l'interconnexion, et que dès lors, ils ne disposent d'aucun contre-pouvoir sur la fixation du tarif de la prestation de terminaison d'appel que l'opérateur offre. C'est dans ce sens que le Conseil de la concurrence a qualifié ces prestations de « *facilités essentielles* ». C'est ainsi que l'Autorité relève un risque de distorsion concurrentielle découlant de la présence d'un opérateur non régulé sur un marché mobile où opèrent d'autres acteurs eux-mêmes régulés (cf. 4.2.1).

L'Autorité considère que l'absence d'obligation de contrôle tarifaire plafonnant les tarifs de chacun des opérateurs mobile de l'outre-mer est susceptible de permettre à ceux-ci de bénéficier d'une rente liée à leur position monopolistique sur les marchés de gros en cause, ce qui pourrait soulever de nombreux problèmes concurrentiels (cf. Chapitre 4) et entraverait notamment l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés de détail sous-jacents.

Par ailleurs, l'Autorité estime nécessaire de prendre en compte la taille tant relative qu'absolue des différents acteurs dans le choix de modalité de contrôle tarifaire, i.e. orientation vers les coûts avec obligation comptable *versus* tarif non excessif. La première modalité permet de mettre en œuvre une régulation plus efficace car elle multiplie notamment les sources de données comptables réglementaires et permet ainsi de mieux estimer la référence de coût efficace applicable à terme à tous les acteurs sur une zone donnée. Néanmoins, une telle modalité de contrôle induit un coût fixe de mise en œuvre pour l'opérateur relativement indépendant de sa taille et donc plus difficile à assumer pour un acteur de petite taille. L'Autorité estime donc proportionnée d'imposer cette modalité de contrôle tarifaire aux seuls opérateurs Orange Caraïbe et SRR et d'imposer une obligation de tarif non excessif aux autres opérateurs. Comme exposé ci-avant, cette dernière modalité ne diffère pas dans sa finalité, i.e. imposer un plafond tarifaire sur la base d'une référence de coût unique d'un opérateur efficace, mais constitue une modalité de mise en œuvre plus souple et mieux adaptée à des opérateurs de taille réduite.

En conséquence, l'Autorité estime d'une part que les tarifs des prestations de terminaison d'appel vocal mobile d'Orange Caraïbe et de SRR doivent refléter les coûts correspondants et être soumis à un encadrement tarifaire sous la forme d'un plafond de niveau de terminaison d'appel et, d'autre part, que les tarifs des prestations de terminaison d'appel vocal mobile de Orange Réunion, Dauphin Télécom, Digicel, Outremer Télécom, SPM Télécom et UTS Caraïbe doivent répondre à une obligation de ne pas pratiquer un tarif excessif.

6.2.2. Les référentiels de coûts utilisés par l'Autorité pour les opérateurs exerçant dans les DOM

Les états de comptabilisation des coûts et de revenus élaborés selon le référentiel de comptabilité réglementaire spécifié par l'Autorité

Ces restitutions réglementaires forment la référence principale de coûts utilisée par l'Autorité dans la mesure où ils constituent une référence de coûts fiable, i.e. la comptabilité sociale de l'entreprise soumise au contrôle des commissaires aux comptes de l'entreprise.

Spécifications du système de comptabilisation des coûts et de restitution des coûts

La décision n° 07-129 en date du 5 avril 2007 est la décision venant spécifier les obligations de comptabilisation et de restitution des coûts, notamment de séparation comptable imposées à Orange Caraïbe et à SRR en raison de leur influence significative sur les marchés de gros des terminaisons d'appels mobiles voix sur leur réseau respectif. Elle complète la décision n° 05-0960 de l'ARCEP en date du 8 décembre 2005 en clarifiant ou amendant des points déjà spécifiés. C'est cette décision qui leur sera opposable pour la production de leurs comptes relatifs aux exercices 2006 et 2007.

Les comptes relatifs à l'exercice 2005 ont, eux, été élaborés conformément aux spécifications définies dans l'annexe A de la décision n° 05-0960 en date du 8 décembre 2005, à partir du format des fiches de restitution mises en annexe de cette même décision.

Avant l'adoption de la décision n° 05-0960, ces opérateurs mobiles des DOM transmettaient à l'Autorité des rapports de comptes, selon des modalités et un format définis en annexe de la décision n° 01-458 en date du 11 mai 2001 portant adoption de lignes directrices relatives aux conditions tarifaires d'interconnexion des opérateurs mobiles puissants sur le marché national de l'interconnexion. Orange Caraïbe et SRR ont ainsi transmis à l'Autorité des rapports de comptes pour les années 2002 et 2003.

Enfin, l'Autorité avait laissé le choix du référentiel réglementaire à ces opérateurs pour l'élaboration des comptes relatifs à l'exercice 2004 entre l'ancien référentiel (décision n° 01-458) et le cadre tout récemment entré en vigueur (décision n° 05-0960). Orange Caraïbe a fait le choix d'élaborer ses comptes relatifs à l'exercice 2005 conformément à la décision n° 05-0960, tandis que SRR a fait le choix de les élaborer conformément à la décision n° 01-458,

Travaux d'audit

Les comptes élaborés en application des obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable imposées à ces deux opérateurs n'ont pas encore été audités, contrairement à la métropole.

L'analyse comparative au niveau européen publiée par le GRE

Le Groupe des Régulateurs Européens publie une comparaison internationale des niveaux de terminaison d'appel sur une base biennale.

Les membres du Groupe des Régulateurs Indépendants (GRI) sont invités à participer à cette comparaison :

- l'ensemble des 27 pays membres de l'Union Européenne (l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Bulgarie, Chypre, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Italie, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République Slovaque, la République Tchèque, la Roumanie, le Royaume-Uni, la Slovénie, la Suède) ;
- les trois états membres de l'Espace Economique Européen (EEE) que sont l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège et qui mettent en œuvre le même cadre réglementaire pour le secteur des communications électroniques que les pays membres de l'Union Européenne ;
- La Suisse, seul membre de l'Association Européenne de Libre Echange, non-membre de l'EEE, et qui à ce titre ne met pas en œuvre le cadre réglementaire ;
- ainsi que la Croatie, la Turquie, en tant que pays candidats à l'entrée dans l'Union Européenne.

La majorité de ces pays a décidé d'imposer une obligation d'orientation des niveaux de terminaison d'appel vers les coûts ou de réguler la terminaison d'appel en référence aux tarifs pratiqués par d'autres pays européens. L'Autorité considère donc que les niveaux de terminaison d'appel correspondant à l'encadrement tarifaire imposé par la majorité des régulateurs constituent, sous réserve de certaines spécificités nationales structurantes, des références de coûts pertinentes. Les éléments de comparaison européenne publiés par le GRE peuvent donc être de nature à éclairer, à travers l'illustration de la mise en œuvre dans les autres pays européens de l'obligation d'orientation des tarifs de terminaison d'appel vers les coûts, les références de coûts relatives aux opérateurs de métropole, qui seront prises en compte dans les décisions de contrôle tarifaire.

Les principales hypothèses de la méthodologie retenue dans le cadre des travaux du GRI sont les suivantes :

- L'analyse comparative a pris comme référence les charges d'interconnexion relatives au trafic fixe vers mobile (qui sont dans certains pays différentes des charges d'interconnexion relatives au trafic mobile vers mobile).
- Un appel d'une durée de trois minutes a été retenu pour le calcul des niveaux moyens de terminaison d'appel mobile dans chaque pays. Le calcul prend donc en compte l'existence d'éventuelles charges d'établissement d'appel, de crédit temps ou de minute indivisible.
- Le calcul du niveau moyen de terminaison d'appel prend en compte un appel de trois minutes, passé en heures pleines (« peak »), ou en heures creuses (« off peak »)³⁵. Ce calcul prend en compte le ratio du nombre d'appels passés en heures pleines sur le nombre d'appels passés en heures creuses, communiqué par l'ARN concernée. A défaut, un ratio « peak / off peak »³⁶ de 1 est appliqué.
- Le niveau moyen de terminaison d'appel calculé au niveau national correspond à la moyenne des niveaux moyens de terminaison d'appel calculée pour chaque opérateur actif dans le pays pondérés par le nombre respectif de clients.

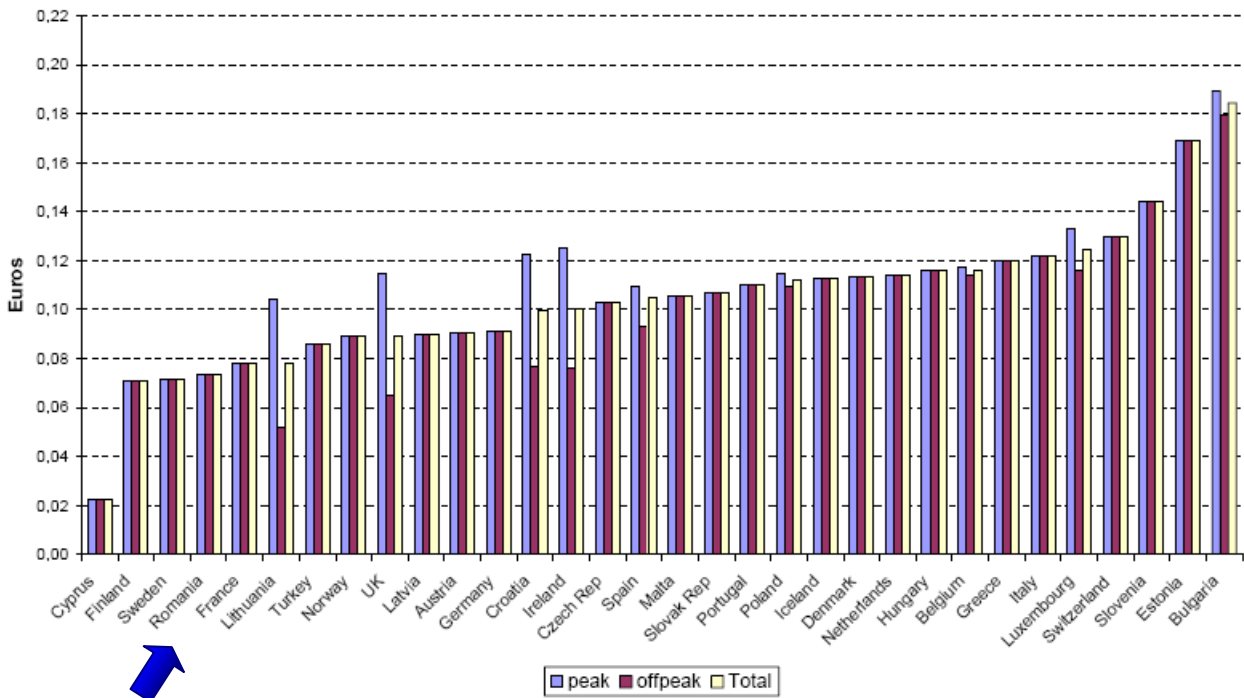
L'ensemble des comparaisons européennes publiées et disponibles sur le site du GRE (à l'adresse suivante : <http://irgis.anacom.pt/site/en/>) s'appuie sur des informations collectées auprès des différentes ARN concernées.

³⁵ et éventuellement pendant les week-ends.

³⁶ ou un ratio « peak, off-peak et weekend » de 50%, -25%, -25%.

Les informations transmises par les régulateurs portent quasi-systématiquement sur l'encadrement des tarifs de terminaison d'appel tel qu'envisagé par le régulateur. Ainsi, en cas d'appel contre une décision prise par le régulateur à caractère suspensif, comme c'est actuellement le cas en Suède contre les décisions d'encadrement tarifaire des tarifs de terminaison d'appel mobile adoptées par le régulateur PTS, le niveau de terminaison d'appel moyen affiché pour la Suède à travers l'analyse comparative du GRE diffère des tarifs que les opérateurs pratiquent réellement entre eux et qu'ils peuvent fixer librement, en l'absence d'un contrôle tarifaire qui leur soit opposable.

Average MT Tariff per country January 2007



Les taux de change utilisés pour calculer en euros les niveaux de tarifs de terminaison d'appel moyens transmis par les ARN des pays n'ayant pas encore adopté l'euro sont indiqués dans le tableau ci-dessous.

Country	1 Euro =
Bulgaria	1,9558 BGN
Cyprus	0,5715 CYP
Czech rep	29,0450 CZK
Denmark	7,46 DKK
Estonia	15,6466 EEK
Hungary	251,18 HUF
Iceland	85,1858 ISK
Latvia	0,7028 LVL
Lithuania	3,4528 LTL
Malta	0,4293 MTL
Norway	8,2780 NOK
Poland	3,8287 PLN
Romania ¹	3,3817 RON
Slovak Rep	34,7210 SKK
Slovenia	239,64 SIT
Sweden	9,0325 SEK
Switzerland	1,6146 CHF
UK	0,6944 GBP
Turkey	1,8135 YTL

Le positionnement de la France dans cette analyse comparative ne représente bien évidemment pas le cas spécifique des marchés de la terminaison d'appel d'outre-mer qui ne sont pas isolés en tant que tel. Sur la période 2005-2007, les terminaisons d'appel des opérateurs mobiles d'outre-mer soumis à l'obligation d'orientation vers les coûts ont baissé de près de 50 %. Le positionnement européen n'a cependant pas évolué significativement et reste parmi les plus chers de toute l'Europe en 2007 sans que cela soit justifié par les structures de coût sous-jacentes.

6.2.3. Discussion sur le niveau général des terminaisons d'appel et horizon temporel

L'article L.32-1 du code des postes et des communications électroniques précise les objectifs du présent projet de décision.

Ainsi, les tarifs fixés doivent permettre « *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 à ce titre ils doivent répondre aux problèmes concurrentiels identifiés par l'Autorité au Chapitre 4.

De plus, afin de permettre le « *développement de l'emploi, de l'investissement efficace dans les infrastructures, de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques* », l'Autorité cherche à offrir la sécurité maximale au secteur et à privilégier des horizons longs lorsque cela est possible.

Au regard des précédents objectifs, des problèmes concurrentiels identifiés et des référentiels de coût (écart de près de 8 c€ /min entre le prix et la référence de coût en 2005), une baisse significative des niveaux de terminaison d'appel des opérateurs Orange Caraïbe et SRR paraît nécessaire, permettant ainsi de poursuivre la tendance de baisse déjà entamée dans le cycle précédent pour rapprocher ses tarifs des coûts sous-jacent et des références européennes. Dans son avis n° 07-A-05 du 19 juin 2007, le Conseil de la

concurrence lui-même considère (point 22) que « *La poursuite du mouvement d'orientation des niveaux de charge de terminaison d'appel vers les coûts moyens effectivement supportés par les opérateurs de téléphonie mobile peut donc apparaître comme un moyen de préserver une concurrence sur le marché de détail.* »

Compte tenu de la demande unanime des acteurs de disposer d'une prévisibilité élevée sur le niveau des terminaisons d'appel, du niveau élevé des tarifs actuels par rapport aux coûts de références et aux niveaux de prix européens, l'Autorité est en mesure de spécifier le contrôle tarifaire sur l'ensemble de la période 2008-2010.

6.2.4. Cas des opérateurs soumis à une obligation de non excessivité

Concernant les opérateurs soumis à une obligation de ne pas pratiquer un tarif excessif, l'Autorité estime qu'il importe que les opérateurs pratiquent à terme des tarifs correspondant à la référence de coût pertinente représentative d'un opérateur efficace et dans l'intervalle pratique des tarifs qui ne soit pas excessivement supérieurs à ceux de leurs concurrents de façon à ne pas introduire de distorsion concurrentielle dans le fonctionnement des marchés de détail sous-jacents. Il importe en effet que ces opérateurs ne puissent pas pratiquer de subventions croisées sur le marché de détail en accroissant artificiellement l'attractivité de leur offres au frais des opérateurs achetant leur terminaison d'appel et au détriment de leurs concurrents. L'excessivité des tarifs d'interconnexion doit donc s'apprécier en premier lieu en référence aux tarifs pratiqués par leurs concurrents et notamment ceux soumis à une obligation d'orientation vers les coûts. Il est donc nécessaire que ces opérateurs baissent rapidement leur tarif en parallèle des baisses imposées aux opérateurs soumis à une obligation d'orientation vers les coûts et, qui plus est, maintiennent un écart non excessif à tout moment ; cet écart devant disparaître à terme.

Cette dernière appréciation ne signifie pas pour autant l'annulation des écarts de manière immédiate. En effet, différents facteurs peuvent justifier des écarts transitoires différents pour chaque acteur donné dans la zone considérée.

Les décalages temporels d'arrivée sur le marché induisent effectivement des différences dans les structures de coûts des acteurs. Mais ils doivent être relativisés au regard du choix de l'entreprise de se lancer commercialement à une date plus ou moins éloignée de la date de délivrance de son autorisation d'utilisation de fréquences. Par ailleurs, il faut veiller à ce que les conditions d'entrée du nouvel acteur ne remettent pas en cause un fonctionnement du marché basé sur une concurrence par les mérites. Ainsi, la situation dans laquelle le nouvel entrant profite d'une absence de régulation sur le marché de sa terminaison d'appel alors que les terminaisons d'appel de tous ses concurrents sont régulées, participe certes à créer pour cet acteur des conditions favorables d'arrivée sur le marché. Mais, cette situation peut permettre au nouvel entrant de se développer sans faire aucun effort concurrentiel particulier : il peut en effet simplement profiter du fait que sa terminaison d'appel échappe à toute régulation pour la fixer à un niveau significativement plus élevé que ceux de ses concurrents, afin de percevoir auprès d'eux et des opérateurs fixes d'importants revenus d'interconnexion ; il pratique en contrepartie des prix très bas au détail afin de conquérir des clients. Il parvient ainsi à faire croître sa part de marché au détail en pratiquant une concurrence non fondée sur les mérites.

Par ailleurs, la forte asymétrie en termes de parts de marché entre les acteurs induit des effets sur le plan concurrentiel. Ainsi, l'opérateur qui bénéficie d'un niveau de terminaison d'appel élevé malgré la croissance soutenue de sa part de marché peut affecter les structures de coûts de ses concurrents et conduire à déstabiliser artificiellement le

positionnement des offres de détail mises en place par ses concurrents, par rapport à celles qu'il offre sur le même segment de marché.

Les conditions de fluidité du marché de détail sont également un facteur justifiant des écarts transitoires. Ainsi, on observe notamment que la portabilité simple guichet a été mise en œuvre récemment dans la zone Antilles-Guyane (en avril 2006) et dans la zone Réunion-Mayotte (en juillet 2007).

Enfin, certains acteurs sont actifs sur des territoires de petite taille et/ou de faible population tels que les collectivités d'outre-mer que sont St Martin, St Barthélémy ou St Pierre-et-Miquelon. Les opérateurs concernés par ce point sont Dauphin Télécom, UTS Caraïbe qui exercent leur activité sur les îles de St Martin et St Barthélémy et SPM Télécom qui exercent à St Pierre-et-Miquelon.

La non-excessivité tarifaire doit donc s'apprécier au regard des principes précités s'appliquant différemment selon la date d'entrée de l'opérateur sur le marché ou la taille d'exercice de son activité (cf. partie 6.2.9). Il n'en demeure pas moins qu'une diminution significative des niveaux de terminaison d'appel reste nécessaire pour prévenir les problèmes concurrentiels qui découlent du maintien d'un niveau trop élevé au regard des références de coût pertinente, et notamment du problème concurrentiel lié au développement des offres d'abondance à effet de réseau. Et ce, d'autant plus que les marchés mobiles outre-mer sont caractérisés par des parts de marché très asymétriques³⁷.

6.2.5. Discussion sur le contrôle tarifaire relatif aux BPN

Il convient de noter tout d'abord que plusieurs opérateurs – Outremer Telecom, Dauphin Telecom Tell Cell et Saint-Pierre et Miquelon Telecom - utilisent une structure tarifaire sans composante relative au BPN. Cette pratique est courante chez des opérateurs de taille réduite. L'Autorité prend en compte cette différence de structure dans son appréciation du niveau des charges de terminaison d'appel à la minute.

Concernant les opérateurs – SRR, Orange Caraïbe, Orange Réunion et Digicel - qui mettent en œuvre un tarif de Bloc Primaire Numérique (BPN), l'Autorité note que ces tarifs ont baissé durant la période 2005-2008, mais demeurent néanmoins encore élevés et supérieurs à ceux pratiqués par les opérateurs fixes sans justification.

L'Autorité ne dispose pas de référence de coûts précise sur les BPN des opérateurs mobiles, et choisit donc de se référer aux tarifs pratiqués par France Télécom sur son réseau fixe. A ce jour, ces prestations sont par ailleurs beaucoup moins structurantes que les prestations de terminaison d'appel sur le marché de l'interconnexion mobile, dans la mesure où elles représentent moins de 2% des revenus directs d'interconnexion des opérateurs mobiles.

6.2.6. Discussion sur les modalités contrôle tarifaire

Interdiction de proposer une structure de tarification comportant un crédit temps

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 paie une prestation

³⁷ Au 31 mars 2007, pour la zone Antilles-Guyane, Orange Caraïbe avait 58% de part de marché et SRR, pour la zone Réunion-Mayotte, avait 71% de part de marché (données SIM-source ARCEP).

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. En application de l'article D. 311 II, l'Autorité impose donc à l'ensemble des opérateurs concernés par la présente décision l'interdiction de pratiquer une structure de tarification pour leur prestation de terminaison d'appel qui comporterait un crédit temps.

Cette obligation est proportionnée aux objectifs de régulation et en particulier ceux prévus à l'article L. 32-1 II 2° et 4° du CPCE.

A l'heure actuelle, plus aucune structure tarifaire des opérateurs d'outre-mer ne comporte un crédit temps.

Non excessivité des charges d'établissement d'appel

Dans certaines circonstances, il peut être pertinent d'introduire une structure tarifaire non linéaire avec une charge d'établissement d'appel et un prix à la minute décompté à la première seconde. C'est notamment le cas lorsque le nombre d'appels constitue un inducteur de coût pertinent en plus de l'inducteur relatif à la durée des appels.

Néanmoins, l'Autorité estime que l'opérateur de terminaison d'appel doit fixer une charge d'établissement d'appel en cohérence avec la structure de coûts relative à sa terminaison d'appel vocal et en particulier les coûts qu'il supporte et qui ont pour inducteur principal le nombre d'appels plutôt que le volume de trafic de terminaison. En veillant à une telle cohérence, l'opérateur de terminaison respecte le principe selon lequel un opérateur demandeur ne paie une prestation d'interconnexion ou d'accès qu'en fonction du service rendu. Ainsi, une structure tarifaire qui inclurait un charge d'établissement d'appel sans rapport avec les références connues dans l'industrie serait incompatible avec l'obligation de ne pas pratiquer de tarif excessif ou avec l'obligation d'orientation vers les coûts.

En pratique, on constate que dans une très large majorité des Etats membre de l'UE -soit 22 Etats, il n'existe pas de charge d'établissement d'appel. Les opérateurs métropolitains, Orange Caraïbe, Orange Réunion, UTS Caraïbe, SPM Télécom et SRR n'appliquent pas de charge d'établissement d'appel. On constate également qu'en matière terminaison d'appel fixe, il existe une unique référence de charge d'établissement d'appel, inférieure à 0,1 c€/appel. Dans les marchés outre-mer, on observe que seuls les opérateurs Digicel, Dauphin Télécom et Outremer Télécom maintiennent des charges d'établissement d'appel à un niveau particulièrement élevé.

La persistance de charges d'établissement d'appel à un niveau tarifaire élevé induit des effets pervers car, d'une part, cette charge d'établissement d'appel facturée par appel n'est pas réciproque entre opérateurs et, d'autre part, cette charge d'établissement d'appel n'incite pas à une meilleure qualité de service car sa facturation est indépendante de la durée de l'appel.

En outre, pour Orange Caraïbe dans sa réponse à la consultation publique, « l'obligation de passage à une structure tarifaire sans crédit temps a incité la plupart des opérateurs de la zone Antilles-Guyane à adopter une structure tarifaire avec une charge d'établissement d'appel élevée, et ce, afin de minimiser l'impact de cette mesure sur leur revenu. En effet, la mise en place de charge d'appel élevée a des effets comparables à celle d'une structure tarifaire avec un crédit temps, puisqu'elle s'applique à tous les appels, indépendamment de la durée de l'appel, agissant ainsi comme un palier de facturation ».

Il est donc nécessaire que les opérateurs mobiles Digicel, Dauphin Télécom et Outremer Télécom suppriment ou diminuent de manière très significative leur charges d'établissement d'appel à un niveau proche de la seule référence existante en France à savoir moins de 0,1 c€/appel sans gradient horaire. Ainsi, l'Autorité considère qu'à l'horizon du 1er janvier 2009, les charges d'établissement d'appel devront être au plus égales à 0,2 c€/appel.

Mesure du prix moyen à la minute pour des structures tarifaires non linéaires

Le cycle d'analyse précédent montre l'importance de retenir des modalités de contrôle tarifaire pertinentes selon les marchés considérés car elles peuvent introduire au final un biais important. En effet, pour rendre comparables des tarifs ayant des structures différentes (avec ou sans crédit temps, avec ou sans charge d'établissement d'appel), l'Autorité a calculé des prix moyens par minute en utilisant des statistiques d'appel. Si la statistique retenue s'écarte trop des caractéristiques réelles des distributions d'appel, une divergence peu apparaître entre le prix moyen estimé par l'Autorité et le prix moyen réel.

Pour rappel, les tarifs moyens de terminaison d'appel peuvent être calculés selon plusieurs méthodes :

- pour l'ARCEP, les tarifs sont calculés avec la loi Weibull utilisée pour le contrôle tarifaire avec une durée moyenne 100 secondes et répartition 75% - 25% des appels entre heures pleines (HP) et heures creuses (HC) ;
- pour les comparaisons internationales (par exemple celles de la Commission européenne), les tarifs de terminaison d'appel sont calculés en prenant compte seulement des heures pleines (HP) et en considérant que la durée d'un appel moyen est de 180 secondes.

Dans la réponse [SDA] à la consultation publique soumise au secret des affaires, l'opérateur estime qu'« *il est indispensable que pour la fixation du niveau des obligations tarifaires envisagées pour les opérateurs de la zone Réunion-Mayotte, l'Autorité prenne en compte les profils de consommation réels de la zone concernée et non comme par le passé ceux appliqués en métropole, qui ne permettent pas de juger convenablement de la réalité des baisses imposées aux opérateurs*».

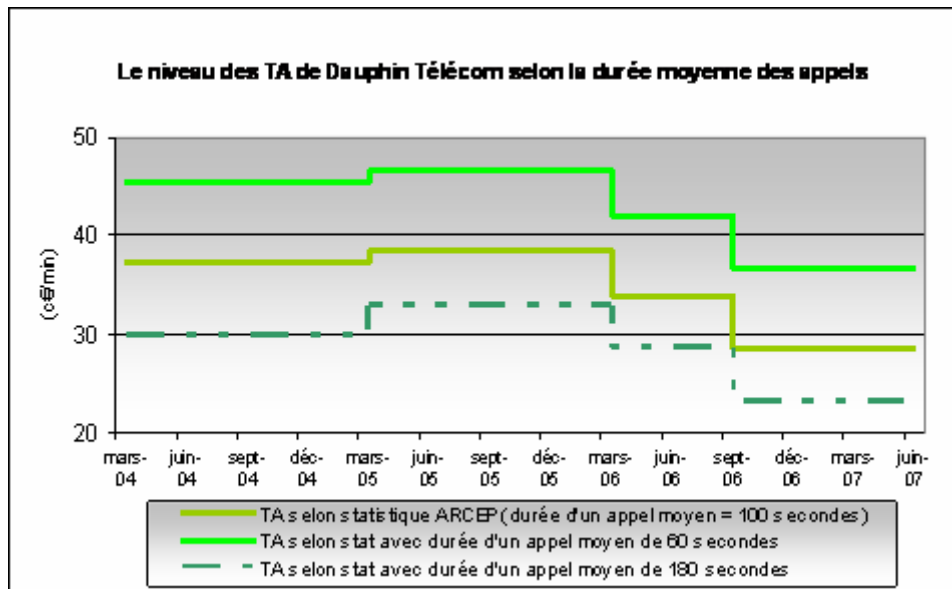
Pour Orange Caraïbe, « *il est indispensable que pour la fixation du niveau des obligations tarifaires envisagées pour les opérateurs de la zone Antilles-Guyane, l'Autorité prenne en compte les profils de consommation réels de la zone concernée et non le profil de référence métropolitain, qui ne permet pas de juger convenablement de la réalité des baisses imposées aux opérateurs*.

En effet, les critères reflétant la réalité du marché antillo-guyanais et ses particularités d'usage ne sont pas pris en compte dans les décisions actuelles de l'Autorité, dans lesquelles les prix moyens sont calculés selon la loi statistique de Weibull.

De plus, il est important de noter que cette méthode ne tient que partiellement compte de la charge d'établissement d'appel, appliquée actuellement par la plupart des opérateurs de la zone (Digicel, Outremer Telecom, Dauphin Telecom). En effet, avec une structure tarifaire incluant une charge d'appel, le prix moyen dépend du volume d'appels, ce paramètre n'étant pas pris en compte par la loi de Weibull ».

Ainsi, en prenant le cas d'un opérateur tel que Dauphin Télécom qui usait jusqu'en 2004 de crédit temps et qui a, à l'heure actuelle, une charge d'établissement d'appel élevée, on observe un niveau de prix moyen de terminaison d'appel variant de 20 à 30%. Ainsi, pour le premier trimestre 2007, la différence de tarifs entre le prix moyen mesuré avec une durée

moyenne de 100 secondes et celui mesuré avec une durée moyenne de 60 secondes est de 20% et elle est de 36% si l'on retient des durées moyennes respectives de 180 secondes et 60 secondes.



Il faut préciser que la durée moyenne des appels entrants varie selon les opérateurs de destinations, selon que les appels sont issus de réseaux fixe ou mobile. La durée moyenne de 100 secondes est une référence issue du marché métropolitain. Or, pour l'outre-mer, la durée moyenne d'un appel entrant mobile est plus proche de 60 secondes.

L'Autorité considère donc que les tarifs peuvent être calculés en retenant la même loi statistique de Weibul mais avec un paramètre de durée moyenne d'appel de 60 secondes (cf Annexe B) L'Autorité retiendra donc cette durée moyenne plus proche de la réalité pour mesurer et apprécier les prix moyens à la minute outre-mer.

Possibilité d'introduire des gradients horaires

L'Autorité considère également que l'introduction de différenciation tarifaire entre heures pleines et heures creuses peut dans certaines circonstances être justifiée économiquement pour tenir compte des coûts incrémentaux induits par le trafic à l'heure chargée.

L'Autorité note toutefois que la structure tarifaire de la prestation de terminaison d'appel mobile a un impact énorme sur l'ensemble des acteurs du secteur. Ainsi, la rentabilité d'offres de détail d'opérateurs, voire de concurrents directs, pourrait être remise en cause par l'évolution de la structure tarifaire de la terminaison d'appel mobile d'un opérateur donné qui viserait spécifiquement à augmenter les tarifs de plages horaires pendant lesquelles le trafic des offres de ses concurrents se concentre. La modification contractuelle d'offres de détail étant extrêmement difficile voire impossible à réaliser, certains acheteurs de la prestation de terminaison d'appel pourraient ne pas se trouver en mesure de mettre leurs tarifs de détail en adéquation avec ces nouvelles structures de prix, ce qui emporte des risques de rentabilité de certaines offres. Plus généralement, la latitude de chaque opérateur en matière de détermination des gradients horaires de ses charges de terminaison peut être exploitée abusivement afin de générer une insécurité financière et une surcharge de travail administratif à ses concurrents. Au-delà de la problématique contractuelle pour un opérateur à faire évoluer ses offres de détail de façon à s'adapter aux évolutions de structures

tarifaires sur le marché de gros, l'introduction par un opérateur d'une différenciation tarifaire de sa terminaison d'appel peut également être de nature à remettre en cause la licéité de certaines de ses offres de détail. En effet ses offres peuvent en certaines circonstances devenir illicites et donc condamnables par le droit commun de la concurrence si en restant inchangées, elles ne prennent pas en compte, dans leur tarification, les tarifs de gros désormais opposables aux acheteurs externes de terminaison d'appel mais aussi à l'opérateur lui-même, au titre de la non discrimination interne à laquelle il est soumis.

Compte tenu de ces éléments, l'Autorité considère qu'un changement de structure tarifaire de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile (en particulier l'introduction d'une différenciation tarifaire selon la plage horaire) ne saurait être mis en place sans une large concertation du secteur et des délais de préavis raisonnables permettant à l'ensemble des acheteurs d'anticiper ce changement.

De plus, comme l'Autorité l'a déjà souligné, le plafond tarifaire est à ce jour fixé significativement au-dessus des coûts moyens réellement supportés par les opérateurs mobiles. Elle considère donc que le niveau du plafond peut être imposé, non plus à un prix de terminaison d'appel moyen comme cela l'a été dans le passé, mais au tarif de terminaison d'appel en heures pleines. Dans le cas où un opérateur mobile considère qu'une modulation horaire de sa charge de terminaison d'appel serait une incitation efficace pour que les opérateurs répartissent plus efficacement la livraison du trafic au point d'interconnexion, l'Autorité invite cet opérateur à fixer pour les heures creuses un tarif inférieur au plafond tarifaire maximum qu'elle lui aura imposé sur son tarif heure pleine.

Dans l'hypothèse où un opérateur souhaiterait introduire une modulation tarifaire qui impliquerait une hausse de son prix maximal, l'Autorité examinera cette demande après concertation avec les opérateurs impactés pour évaluer la pertinence des éléments suivants :

- Les plages horaires qui correspondent aux heures chargées ;
- Les poids relatifs des tarifs heures pleines / heures creuses ;
- Le préavis raisonnable à respecter avant d'introduire une différenciation tarifaire.

Elle veillera par ailleurs à ce que l'introduction d'une telle différenciation sur le marché soit, ainsi que certains acteurs l'ont également évoqué, soit cohérente avec le principe de causalité et d'orientation vers les coûts.

Enfin, elle ne pourra que rappeler la nécessité de respecter l'obligation de non discrimination à laquelle les opérateurs sont soumis et les risques juridiques encourus s'il était constaté que cette obligation n'était pas respectée.

6.2.7. Impact des baisses de terminaison d'appel mobile sur les marchés de détail de la téléphonie fixe

Les opérateurs fixes (non intégrés) pourraient tirer des bénéfices d'une baisse significative des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile pour plusieurs raisons. Cette baisse pourrait conduire à limiter considérablement les déséquilibres et transferts de valeur des consommateurs fixes vers les opérateurs mobiles, et *in fine* vers les consommateurs mobiles dans la mesure où les marchés de détail mobiles sont suffisamment concurrentiels, ainsi que les distorsions pouvant impacter *in fine* les choix des consommateurs, ce qui serait susceptible de stimuler les usages des clients des opérateurs fixes.

S'agissant de la clientèle résidentielle, au départ des accès RTC, il est observé que, par le passé, la répercussion des baisses de terminaison d'appel a été bonne en raison d'une très forte intensité concurrentielle sur ce marché. En effet, France Télécom répercute les baisses de terminaison d'appel sur son tarif de base de détail, et ses concurrents suivent les baisses de tarifs initiées par France Télécom. A terme, il n'est cependant pas évident que ces répercussions continuent à être aussi systématiques. En effet, en application de l'encadrement tarifaire pluriannuel de l'offre de communication de service universel, France Télécom est dans l'obligation de transmettre l'intégralité du bénéfice des baisses de terminaison d'appel mobile à ses clients mais pas exclusivement via des baisses des tarifs des appels vers les numéros mobiles mais aussi via des baisses des appels vers les numéros fixes. Ainsi, le jeu concurrentiel qui s'exerce sur le marché de la téléphonie fixe assurera la transmission du bénéfice de la baisse des charges de terminaison d'appel à l'ensemble des opérateurs et à leurs clients au travers des tarifs tant fixe vers mobile que fixe vers fixe.

S'agissant de la clientèle résidentielle au départ des accès voix sur large bande, l'analyse des répercussions est peu pertinente dans le cas de l'outre-mer. En effet, ces offres n'ont pas encore connu le même développement qu'en métropole.

La clientèle professionnelle, quant à elle, achète des communications sur un marché à forte intensité concurrentielle. Les politiques d'achat télécoms sont optimisées (appels d'offres par paquets ou par lots) et induisent une vraie concurrence notamment sur chacune des composantes tarifaires. Les clients professionnels ont donc dans le passé toujours bénéficié de répercussions sur les tarifs de détail relatifs aux offres qu'ils achètent de baisses de terminaison d'appel mobile, et dans la mesure où aucun affaiblissement de l'intensité concurrentielle existant sur ce marché n'est attendu, cette situation devrait continuer à être observée dans le futur.

En ce qui concerne les consommateurs mobiles, les répercussions sont moins claires. A court ou à moyen terme, certains opérateurs défendent la théorie du « *waterbed effect* », dont la traduction littérale est « *effet lit à eau* ». Le principe est le suivant : les opérateurs mobiles bénéficient de deux sources de revenus, les revenus de gros (principalement les revenus de terminaison d'appel vocal) et les revenus de détail. Sous certaines hypothèses portant sur les conditions de concurrence sur le marché de détail, ce principe théorique avance que si l'on baisse les revenus de gros, l'opérateur devra, pour compenser, augmenter ses revenus de détail. En pratique, des visions très divergentes s'affrontent sur la réalité et l'importance de cet effet. Le Conseil a attiré l'attention de l'ARCEP sur cette question dans son avis : « *Le Conseil attire toutefois l'attention de l'ARCEP sur le rôle joué par les terminaisons d'appel dans l'équilibre économique d'un marché biface comme celui de la téléphonie mobile et notamment sur les liens entre, d'une part, le niveau des terminaisons d'appel et l'intensité de la concurrence sur la subvention des terminaux, d'autre part le prix des abonnements et celui des communications. L'analyse des incitations des opérateurs par la littérature économique récente montre qu'il existe des cas dans lesquels une terminaison d'appel trop faible réduit la concurrence sur les marchés de détail (cf. Gans et King, 2001)* » L'ARCEP note avec intérêt cette question mais comprend que les avis sur la réalité de cet effet sont aujourd'hui très partagés. L'UFC Que Choisir indique ainsi « *qu'un grand nombre d'acteurs doute de son existence* ». L'Autorité note que dans la mesure où cet effet existerait, il s'agirait d'un transfert entre consommateurs du fixe et consommateurs du mobile : une baisse des tarifs de gros est susceptible d'avoir des effets négatifs sur les tarifs de détail mobiles mais grâce à la baisse des charges supportées par les opérateurs fixes, elle emporterait réciproquement des effets bénéfiques pour les consommateurs du fixe. Ainsi, globalement, cet effet ne serait donc pas préjudiciable aux consommateurs du secteur. A titre incident, l'Autorité rappelle que le « *waterbed effect* » est observé sous certaines hypothèses portant sur les conditions de concurrence sur le marché de détail, et que

notamment l'amplitude de cet effet est directement reliée aux niveaux absolus des prix de détail par rapport au niveau d'un prix qui serait observé sur un marché concurrentiel. L'Autorité considère donc que l'observation effective d'un « *waterbed effect* » sur les marchés de détail mobile outre-mer n'est pas acquise.

A plus long terme, le fait que les problèmes concurrentiels entre opérateurs mobiles d'une part, et entre opérateurs mobiles et fixes d'autre part, soient limités permet d'assurer un meilleur environnement concurrentiel qui aura des effets bénéfiques pour l'ensemble des consommateurs.

6.2.8. Encadrement tarifaire s'appliquant à Orange Caraïbe et SRR

Pour l'ensemble des raisons exposées précédemment, l'Autorité estime nécessaire d'imposer à Orange Caraïbe l'encadrement tarifaire suivant :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Orange Caraïbe n'excède pas 11 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 600 €.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Orange Caraïbe n'excède pas 8,7 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 500 €.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Orange Caraïbe n'excède pas 6,5 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 400 €.

Pour l'ensemble des raisons exposées précédemment, l'Autorité estime nécessaire d'imposer à SRR l'encadrement tarifaire suivant :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel de SRR n'excède pas 10,5 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 800 €.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel de SRR n'excède pas 8,5 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 600 €.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel de SRR n'excède pas 6,5 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 400 €.

6.2.9. Appréciation de la portée de l'obligation de non excessivité

Digicel

Digicel (ex Bouygues Télécom Caraïbe depuis 2006) a ouvert commercialement en 2001, il a une part de marché de 27% contre 58% pour Orange Caraïbe pour la zone Antilles-Guyane à la fin du premier trimestre 2007. Il est à noter que la part de marché de Digicel sur le seul

département de la Guyane est de 13% tandis qu'Outremer Télécom, le troisième entrant, a une part de marché de 24,5%.

Pour l'ensemble des raisons exposées précédemment, et compte tenu des niveaux tarifaires actuels, de la date d'entrée sur le marché de Digicel et de l'encadrement tarifaire imposé à Orange Caraïbe, l'Autorité estime que (i) l'écart actuel entre la terminaison d'appel de Digicel et celle d'Orange Caraïbe, opérateur avec lequel il est en concurrence directe doit être réduit rapidement, et que (ii) la charge d'établissement d'appel doit être significativement réduite et ce, afin de préserver les conditions d'exercice d'une concurrence loyale sur les marchés de détail sous-jacents.

L'Autorité estime en conséquence que pour respecter l'obligation de non excessivité le tarif de terminaison d'appel de Digicel devrait respecter les conditions suivantes :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel de Digicel n'excède pas 16 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 800 €.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel de Digicel n'excède pas 12,2 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 600 €.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel de Digicel n'excède pas 9 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 400 €.

Orange Réunion

Orange Réunion s'est lancé commercialement sur le département de la Réunion en 2000 et a lancé son activité à Mayotte le premier trimestre 2007. L'opérateur a une part de marché de 32% à la fin du premier trimestre 2007 contre 68% pour SRR sur la seule île de la Réunion.

Selon SRR, Orange Réunion dispose d'une part de marché comparable à celle de SFR en métropole et fait partie du groupe Orange, en tirant un adossement à des opérateurs importants ainsi que des avantages concurrentiels, notamment au regard du réseau de distribution mutualisé entre les différentes sociétés du groupe Orange et de la présence de la marque sur les segments de marché de la téléphonie fixe et de l'internet. Néanmoins, ces raisons sont sans rapport avec la situation prévalant sur le marché de gros de la terminaison d'appel mobile.

Pour l'ensemble des raisons exposées précédemment, et compte tenu des niveaux tarifaires actuels, des dates d'entrée sur le marché de la Réunion puis de Mayotte d'Orange Réunion et de l'encadrement tarifaire imposé à SRR, l'Autorité estime que l'écart actuel entre la terminaison d'appel d'Orange Réunion et celle de SRR opérateur avec lequel il est en concurrence directe doit être réduit progressivement, et ce afin de préserver les conditions d'exercice d'une concurrence loyale sur les marchés de détail sous-jacents.

L'Autorité estime en conséquence que pour respecter l'obligation de non excessivité le tarif de terminaison d'appel d'Orange Réunion devrait respecter les conditions suivantes :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel de d'Orange Réunion n'excède pas 13 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 5 000 €.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Orange Réunion n'excède pas 11 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 4 200 €.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Orange Réunion n'excède pas 9 centimes d'euros par minute et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3 400 €.

Outremer Télécom

Outremer Télécom, sous le nom de marque « Only », a lancé son activité en décembre 2004 en Guyane, puis dans les départements de la Guadeloupe et de la Martinique en décembre 2005, à Mayotte en décembre 2006 et à la Réunion à la fin du premier trimestre 2007. Néanmoins, Outremer Télécom a obtenu sa première autorisation de fréquences en 2001 pour l'ensemble de ces zones. Sa décision de lancement commercial tardive est donc de son propre fait.

Il est le troisième entrant dans les départements de la Guyane, de la Guadeloupe (hors zone de Saint Martin et Saint Barthelemy), de la Martinique et de la Réunion et il est deuxième entrant sur l'île de Mayotte.

Outremer Télécom a une part de marché globale sur la zone Antilles Guyane de 13% au 31 mars 2007. Mais, cette part de marché varie selon le département concerné. En effet, si on regarde sa part de marché pour le seul département de la Guyane où Outremer Télécom s'est lancé en décembre 2004, on observe que l'opérateur a une part de 24.5% au premier trimestre 2007 contre 13% pour le deuxième entrant Digicel. Sur l'ensemble des départements de la Guadeloupe et de la Martinique, où Outremer Télécom s'est lancé en décembre 2005, on observe que l'opérateur a une part de marché de 11% contre 30% pour Digicel. Sur la zone Réunion-Mayotte, Outremer Télécom a une part de marché de 1% au 31 mars 2007 et sur l'île de Mayotte l'opérateur a une part de marché de 8% après un trimestre d'activité.

Si Outremer Télécom est entré tardivement sur les différents marchés précités alors qu'il disposait depuis longtemps des autorisations d'utilisation de fréquences, avec une extension pour Mayotte en juillet 2006, cela est essentiellement du fait de l'opérateur.

En outre, l'obligation de couverture de population imposée à l'opérateur n'a pas été en l'espèce une barrière à l'entrée pour Outremer Télécom puisqu'il a rempli ses obligations de couverture et les a dépassées avant même les dates butoirs fixées par l'Autorité.

Ainsi, le réseau de l'opérateur a couvert, très rapidement en Guyane 89% de la population avec une couverture territoriale s'étendant principalement sur l'ensemble de la zone côtière où la population est concentrée.

En Martinique, le réseau de l'opérateur a couvert, dès son ouverture, 91% de la population martiniquaise pour un taux de couverture territoriale de 97% et, en Guadeloupe, 97% de la population est couverte pour un taux de couverture de territoire de 91%.

Concernant la zone de Mayotte, Outremer Télécom estime couvrir 97% de la zone³⁸, après moins de deux trimestres de lancement de son activité sur l'île.

Pour l'ensemble des raisons exposées précédemment, et compte tenu des niveaux tarifaires actuels, de l'absence de tarification au BPN, des dates d'attribution des ressources en fréquences, des dates d'entrée sur les marchés de la Guyane, Martinique, Guadeloupe, Mayotte et enfin à la Réunion d'Outremer Télécom et de l'encadrement tarifaire imposé à SRR et Orange Caraïbe, l'Autorité estime que l'écart actuel entre la terminaison d'appel de Outremer Telecom d'une part et de SRR, Orange Caraïbe, Digicel et Orange Réunion d'autre part, opérateurs avec lesquels il est en concurrence directe doit être réduit rapidement, et ce, afin de préserver les conditions d'exercice d'une concurrence loyale sur les marchés de détail sous-jacents.

L'Autorité estime en conséquence que pour respecter l'obligation de non excessivité le tarif de terminaison d'appel d'Outremer Télécom devrait respecter les conditions suivantes :

- En Guyane :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 19,2 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 13,7 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 10 centimes d'euros par minute.

- En Martinique et en Guadeloupe :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 22,9 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 15,7 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 10,5 centimes d'euros par minute.

- A la Réunion et à Mayotte :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 27,2 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 17,5 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'excède pas 11 centimes d'euros par minute.

³⁸ Source : site web d'Outremer Télécom <http://www.only.fr/offres/mobile/couv.php>

Si Outremer Télécom décidait de modifier sa structure tarifaire pour introduire une tarification du BPN, aujourd'hui inexistante, les niveaux de non excessivité relatifs aux tarifs de la prestation d'acheminement du trafic devraient être revus à la baisse.

Par ailleurs, Outremer Télécom a démontré une capacité remarquable à développer son activité et à prendre des parts de marché dans un laps de temps réduit et sans égal en Europe à la connaissance de l'Autorité. Ce succès, qui traduit une capacité non négligeable à animer le jeu concurrentiel au bénéfice du consommateur, a néanmoins comme corollaire que le maintien d'un écart tarifaire élevé en matière de terminaison d'appel mobile pourrait être abusif et en contradiction avec l'obligation de ne pas pratiquer de tarif excessif. Aussi, l'Autorité estime qu'elle devrait réexaminer son appréciation du caractère non excessif des tarifs d'Outremer Telecom si cette société obtenait une part de marché supérieure à 35% en Guyane, à 25% en Martinique et à la Guadeloupe et de 20% à la Réunion et à Mayotte à fin 2008. Dans cette hypothèse, l'Autorité réexaminerait durant l'année 2009 les niveaux tarifaires compatibles avec l'obligation de non-excessivité pour l'année 2010.

Dauphin Télécom

Dauphin Télécom est actif commercialement depuis juillet 2000 avec un réseau à la norme DECT, puis GSM sur les îles de St Martin et St Barthélémy. En extrapolant les données dont elle dispose, l'Autorité estime que la part de marché de Dauphin Télécom est de l'ordre de 15%.

Une approche différenciée de la non excessivité peut se justifier car Dauphin Télécom a une autorisation de fréquences seulement pour les îles de St Martin et de St Barthélémy limitant ainsi l'exercice de son activité à ces territoires. Cet opérateur ne bénéficie donc pas des mêmes économies d'échelle que ses concurrents. Toutefois, cela ne permet pas non plus de justifier le maintien d'un niveau trop élevé de terminaison d'appel au regard des principes de régulation de la terminaison d'appel mobile (cf. section 6.1).

Pour l'ensemble des raisons exposées précédemment, et compte tenu des niveaux tarifaires actuels, de l'absence de tarification au BPN, des dates d'attribution des ressources en fréquence, des dates d'entrée sur les marchés de Saint Martin et Saint Barthelemy et de l'encadrement tarifaire imposé à Orange Caraïbe, l'Autorité estime que l'écart actuel entre la terminaison d'appel de Dauphin Télécom d'une part et celle d'Orange Caraïbe d'autre part, opérateur avec lequel il est en concurrence directe doit être réduit rapidement et ce, afin de préserver les conditions d'exercice d'une concurrence loyale sur les marchés de détail sous-jacents.

L'Autorité estime en conséquence que pour respecter l'obligation de non excessivité le tarif de terminaison d'appel de Dauphin Télécom devrait respecter les conditions suivantes :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel de Dauphin Télécom n'excède pas 24,9 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel de Dauphin Télécom n'excède pas 16,7 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel de Dauphin Télécom n'excède pas 12 centimes d'euros par minute.

Si Dauphin Télécom décidait de modifier sa structure tarifaire pour introduire une tarification du BPN, aujourd'hui inexistante, les niveaux de non excessivité relatifs aux tarifs de la prestation d'acheminement du trafic devraient être revus à la baisse.

UTS Caraïbes

UTS Caraïbes (ex Tel Cell) est actif commercialement depuis juin 2006 sur St Martin. Il a moins de mille client sur cette seule île.

Pour l'ensemble des raisons exposées précédemment, et compte tenu des niveaux tarifaires actuels, de l'absence de tarification au BPN, des dates d'attribution des ressources en fréquence, des dates d'entrée sur les marchés de Saint Martin et Saint Barthelemy et de l'encadrement tarifaire imposé à Orange Caraïbe, l'Autorité estime que l'écart actuel entre la terminaison d'appel d'UTS Caraïbes d'une part et celle d'Orange Caraïbe d'autre part, opérateur avec lequel il est en concurrence directe doit être réduit, et ce afin de préserver les conditions d'exercice d'une concurrence loyale sur les marchés de détail sous-jacents.

L'Autorité estime en conséquence que pour respecter l'obligation de non excessivité le tarif de terminaison d'appel d'UTS Caraïbe devrait respecter les conditions suivantes :

- à compter du 1er janvier 2008, le prix maximal de la terminaison d'appel d'UTS Caraïbes n'excède pas 25,9 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2009, le prix maximal de la terminaison d'appel d'UTS Caraïbes n'excède pas 17,7 centimes d'euros par minute.
- à compter du 1er janvier 2010, le prix maximal de la terminaison d'appel d'UTS Caraïbes n'excède pas 12 centimes d'euros par minute.

Si UTS Caraïbes décidait de modifier sa structure tarifaire pour introduire une tarification du BPN, aujourd'hui inexistante, les niveaux de non excessivité relatifs aux tarifs de la prestation d'acheminement du trafic devraient être revus à la baisse.

SPM Télécom

SPM Télécom constitue un cas unique d'opérateur intégré sur les activités de téléphonie fixe, téléphonie mobile, fournisseur d'accès à internet et de diffusion audiovisuelle par câble exerçant son activité en monopole. Le risque d'introduire une distorsion concurrentielle du fait d'un niveau trop élevé de terminaison d'appel mobile sur les marchés de détail où SPM Télécom exerce seul est donc inexistant. SPM Télécom commercialise sa prestation de terminaison d'appel mobile au seul opérateur France Télécom, qui est par ailleurs son actionnaire majoritaire. Le nombre d'abonnés mobiles de SPM Télécom se situe autour de 2 800 et où la population totale est d'environ 7 000 habitants.

Le tarif de terminaison d'appel mobile de SPM Telecom n'impacte donc que la formation des prix de détail des appels à destination de ses abonnés mobiles et en provenance d'autres territoires (métropole et pays tiers).

Compte tenu de ces particularités, l'Autorité n'est pas en mesure d'explicitier la portée de l'obligation de non excessivité dans l'attente de discussions plus approfondies avec la société. Néanmoins, l'Autorité invite toute partie intéressée à s'exprimer sur le sujet.

6.3. Prestations d'accès aux sites

Pour les mêmes raisons que celles évoquées au début de la section 6.2, l'Autorité estime que les obligations d'orientation vers les coûts et de non excessivité des tarifs sont deux modalités permettant la convergence à terme des tarifs de terminaison d'appel vers les coûts d'un opérateur efficace. En cohérence avec les obligations de contrôle tarifaire envisagées pour les prestations d'acheminement du trafic de terminaison, l'Autorité impose, pour les prestations connexes d'accès aux sites d'interconnexion, une obligation de pratique des tarifs reflétant les coûts correspondants à Orange Caraïbe et SRR, et une obligation de ne pas pratiquer des tarifs excessifs à Orange Réunion, Dauphin Télécom, Digicel, Outremer Télécom, SPM Télécom et UTS Caraïbe.

Dispositif opérateurs mobiles d'outre-mer

Par ces motifs, décide :

Définition des marchés pertinents de gros

Article 1 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur le réseau de la Société Réunionnaise du Radiotéléphone (SRR), société anonyme, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Saint-Denis de la Réunion sous le numéro B 393 551 007, et dont le siège social est situé au 21 rue Pierre Aubert, 97490 Sainte Clotilde. Ce marché comprend la prestation de terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur mobile.

Article 2 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur le réseau d'Orange Caraïbe, société anonyme à conseil d'administration, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro 379 984 891 RCS Nanterre, et dont le siège social est situé au 1 Avenue Nelson Mandela, 94110 Arcueil. Ce marché comprend la prestation de terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur mobile.

Article 3 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur le réseau d'Orange Réunion, société anonyme, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Saint Denis de la Réunion sous le numéro 432 495 802, et dont le siège social est situé au 35, boulevard du Chaudron, 97490 Sainte Clotilde. Ce marché comprend la prestation de terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur mobile.

Article 4 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur le réseau de Digicel Antilles Française Guyane (Digicel), société anonyme à conseil d'administration, immatriculée sous le numéro SIRET 43141628800022, et dont le siège social est situé à Oasis Bois Rouge, 97224 Ducos. Ce marché comprend la prestation de terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur mobile.

Article 5 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur le réseau de Dauphin Télécom, société par actions simplifiée, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Basse Terre sous le numéro B419 964 010, et dont le siège social est situé au 12 rue de la République Mari, 97150 Saint Martin. Ce marché comprend la prestation de terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur mobile.

Article 6 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur le réseau de United Telecommunications SCE Caraïbe (UTS Caraïbe), société à responsabilité limitée, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Basse terre sous le numéro 429 039 225 et dont le siège social est situé au 30 Spring Hills à Marigot - 97150 Saint Martin. Ce marché comprend la prestation de terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur mobile.

Article 7 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur le réseau d’Outremer Télécom, société anonyme à conseil d’administration, immatriculée sous le numéro SIRET 4791 972 870 0036 et dont le siège social est situé au 14, boulevard Poissonnière, 75009 Paris. Ce marché comprend la prestation de terminaison d’appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l’interconnexion sur le réseau de l’opérateur mobile.

Article 8 – Est déclaré pertinent le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur le réseau de Saint-Pierre-et-Miquelon Télécom (SPM Télécom), SAS, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Saint-Pierre-et-Miquelon sous le numéro B 423 583 640, et dont le siège social est situé au 5 bis rue Lebailly, 97500 Saint-Pierre-et-Miquelon. Ce marché comprend la prestation de terminaison d’appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l’interconnexion sur le réseau de l’opérateur mobile.

Influence significative sur les marchés pertinents de gros de la terminaison d’appel vocal

Article 9 – La Société Réunionnaise du Radiotéléphone (SRR) est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 10 – Orange Caraïbe est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 11 – Orange Réunion est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 12 – Dauphin Télécom est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 13 – Digicel est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 14 – Outremer Télécom est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 15 – UTS Caraïbe est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 16 – SPM Télécom est réputée exercer une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Obligations imposées à ce titre

Article 17 – Les opérateurs exerçant une influence significative sur les marchés pertinents de gros et désignés aux articles 9 à 16 doivent faire droit à toute demande raisonnable de prestations d’accès et d’interconnexion relatives à la terminaison d’appel vocal mobile sur son réseau.

Article 18 – Les opérateurs précités aux articles 9 à 16 doivent offrir leurs prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal mobile sur son réseau dans des conditions non discriminatoires.

Article 19 – Les opérateurs exerçant une influence significative sur les marchés pertinents de gros et désignés aux articles 9 à 16 sont soumis à une obligation de transparence.

A ce titre, chaque opérateur informe ses clients respectifs de terminaison d'appel vocal mobile des évolutions des conditions techniques et tarifaires en respectant des délais de préavis raisonnables et en tout état de cause dans un délai de deux mois minimum.

Les principaux tarifs des prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal mobile sont publiés sur le site Internet de l'opérateur concerné.

Les opérateurs informent l'Autorité 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 20 – Orange Caraïbe est soumis à une obligation de séparation comptable et une obligation relative à la comptabilisation des coûts des prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal mobile.

Les modalités de ces obligations sont définies par des décisions prises séparément par l'ARCEP. La décision définissant actuellement les règles et les formats des restitutions comptables actuellement en vigueur est la décision n°07-0129.

Article 21 – SRR est soumis à une obligation de séparation comptable et une obligation relative à la comptabilisation des coûts des prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal mobile.

Les modalités de ces obligations sont définies par des décisions prises séparément par l'ARCEP. La décision définissant actuellement les règles et les formats des restitutions comptables actuellement en vigueur est la décision n°07-0129.

Article 22 – Orange Caraïbe est soumis à l'obligation de pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix reflétant les coûts correspondants. A ce titre, l'opérateur respecte un encadrement tarifaire pluriannuel concernant ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile.

Orange Caraïbe offre des prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile à des tarifs reflétant les coûts correspondants.

Article 23– SRR est soumis à l'obligation de pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix reflétant les coûts correspondants. A ce titre, l'opérateur respecte un encadrement tarifaire pluriannuel concernant ses prestations de terminaison d'appel vocal.

SRR offre des prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile à des tarifs reflétant les coûts correspondants.

Article 24 – Orange Caraïbe met en œuvre des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile, tels que, à compter du 1er janvier 2008 et jusqu'au 31 décembre 2008, le prix maximum d'une terminaison d'appel vocal mobile n'excède pas 11 centimes d'euros par minute en 2008, et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3600 €.

L'opérateur met en œuvre des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile, tels que, à compter du 1er janvier 2009 et jusqu'au 31 décembre 2009, le prix maximum d'une

terminaison d'appel vocal mobile n'excède pas 8,7 centimes d'euros par minute en 2009, et le prix annuel d'un BPN n'excède pas 3500 €.

Orange Caraïbe met des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile, tels que, à compter du 1er janvier 2010 et jusqu'au 31 décembre 2010, le prix maximum d'une terminaison d'appel n'excède pas 6,5 centimes d'euros par minute en 2010, et le prix annuel d'un BPN n'excède pas 3400 €.

Article 25 – SRR met en œuvre des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile, tels que, à compter du 1er janvier 2008 et jusqu'au 31 décembre 2008, le prix maximum d'une terminaison d'appel vocal mobile n'excède pas 10,5 centimes d'euros par minute en 2008, et le prix annuel d'un bloc primaire numérique (BPN) n'excède pas 3800 €.

SRR met en œuvre des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile, tels que, à compter du 1er janvier 2009 et jusqu'au 31 décembre 2009, le prix maximum d'une terminaison d'appel vocal mobile n'excède pas 8,5 centimes d'euros par minute en 2009, et le prix annuel d'un BPN n'excède pas 3600 €.

SRR met des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile, tels que, à compter du 1er janvier 2010 et jusqu'au 31 décembre 2010, le prix maximum d'une terminaison d'appel vocal mobile n'excède pas 6,5 centimes d'euros par minute en 2010, et le prix annuel d'un BPN n'excède pas 3400 €.

Article 26 – Dauphin Télécom est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Dauphin Télécom est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Article 27 – Digicel est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Digicel est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile, à des prix excessifs.

Article 28 – Orange Réunion est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Orange Réunion est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Article 29 – Outremer Télécom est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Outremer Télécom est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Article 30 – UTS Caraïbe est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs

UTS Caraïbe est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Article 31 – SPM Télécom est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations de terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs

SPM Télécom est soumis à l'obligation de ne pas pratiquer, pour ses prestations d'accès aux sites relatives à la terminaison d'appel vocal mobile, des prix excessifs.

Durée de validité et exécution

Article 32 – La présente décision s'applique à compter du 1^{er} janvier 2008 et pour une durée de trois ans, sans préjudice d'un éventuel réexamen anticipé, conformément aux dispositions des articles D. 301 à D. 303 du code des postes et des communications électroniques.

Article 33 –Le directeur général de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes est chargé de l'application de la présente décision. Il notifiera aux sociétés Orange Caraïbe, SRR, Dauphin Télécom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, UTS Caraïbe, SPM Télécom cette décision ainsi que, le cas échéant, les annexes soumises au secret des affaires les concernant. La présente décision et ses annexes, à l'exclusion des parties couvertes par le secret des affaires, seront publiées au *Journal officiel* de la République française.

Fait à Paris, le [jour mois] 2007

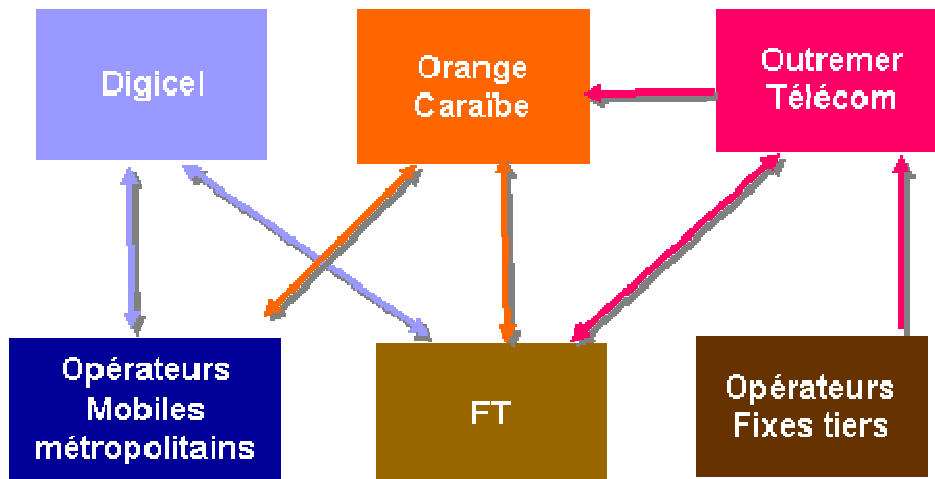
Le Président

Paul Champsaur

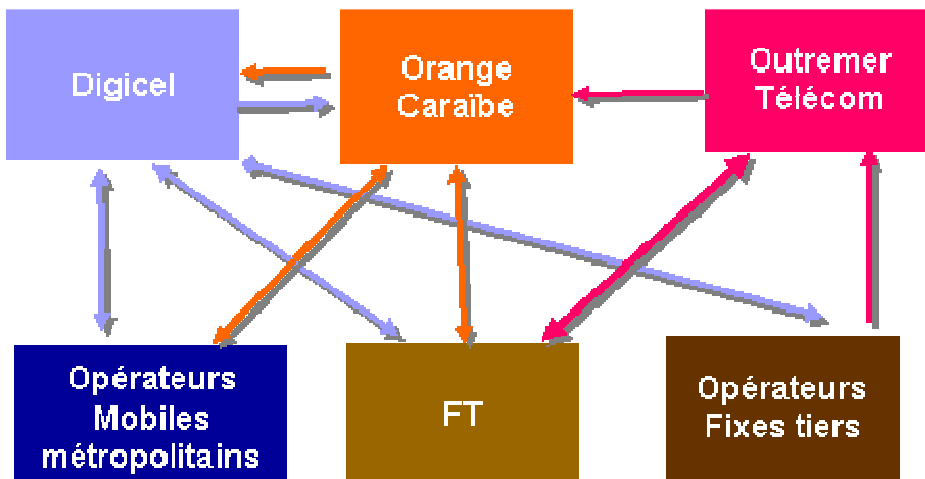
Annexe A Schémas des interconnexions des opérateurs mobiles en Guyane, en Guadeloupe et en Martinique

Les schémas suivants présentent pour les différentes zones d'outre-mer l'ensemble des interconnexions directes avec les opérateurs mobiles. Ces schémas exposent la situation en avril 2007, et sont susceptibles d'évoluer.

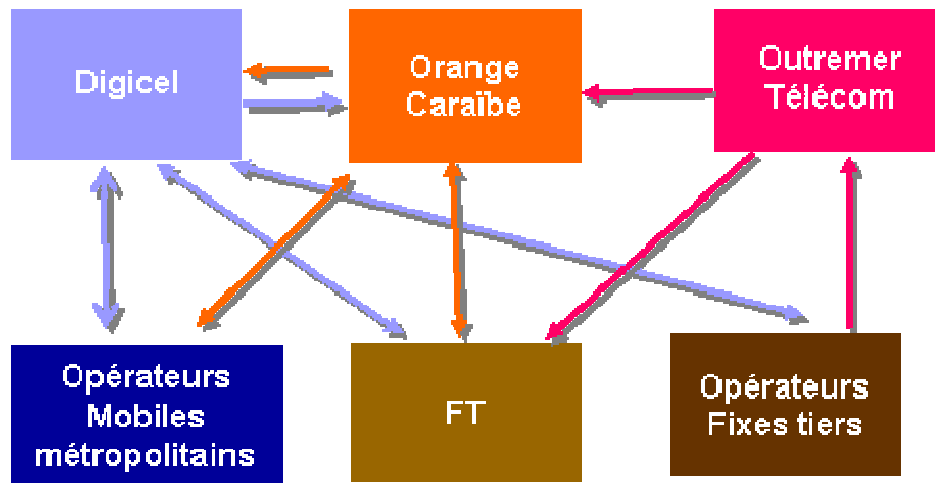
En Guyane :



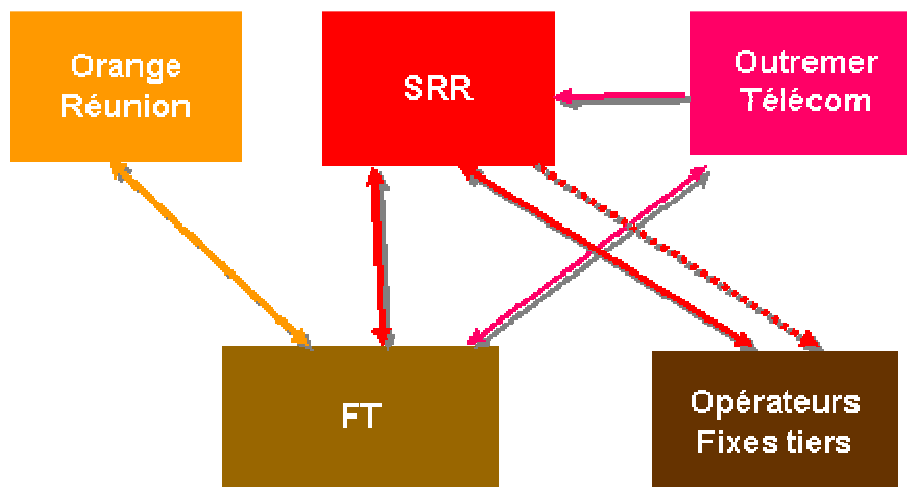
En Martinique :



En Guadeloupe :



Pour la zone Réunion-Mayotte :



Annexe B Statistique d'appels de référence pour l'outre-mer

De façon à rendre comparables des tarifs ayant des structures différentes (avec ou sans crédit temps, avec ou sans charge d'établissement d'appel), l'Autorité calcule des prix moyens à l'aide d'une statistique d'appel suivant une loi Weibull et caractérisée par une durée moyenne de 60 secondes, ce qui permet de prendre en compte les caractéristiques réelles des distributions d'appel.

La statistique d'appels de référence est la suivante :

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

telle que $F(x, \alpha, \beta) = 1 - e^{-\left(\frac{x}{\beta}\right)^\alpha}$, avec $\alpha = 0,629$ et $\beta = 42$

Cette loi conduit à une durée moyenne des appels de 60 secondes.

Annexe C Analyse des coûts de terminaison d'appel voix relatifs au réseau SRR

La présente annexe comprend les éléments du document qui sont partiellement confidentiels. Ceux-ci font référence à des données comptables de SRR qui ne sont pas publiques et que l'opérateur a communiquées à l'Autorité (cf. section 6.2.2).

La présente annexe comprend les éléments du document qui sont partiellement confidentiels. Ceux-ci font référence à des données comptables de SRR qui ne sont pas publiques et que l'opérateur a communiquées à l'Autorité (cf. section 6.2.2).

L'Autorité s'intéresse à deux références de coûts relatives à la prestation de terminaison d'appel vocal mobile, produites conformément aux décisions n° 05-960 pour les comptes 2004 et 2005 et n° 07-0129 pour les comptes 2006 :

- les coûts réseau de la prestation de terminaison d'appel ;
- l'ensemble des coûts alloués à la prestation de terminaison d'appel.

L'Autorité rappelle que les éléments de coûts relatifs aux années 2004 et 2005 n'ont pas été audités. Les éléments de coûts relatifs à l'année 2006 sont en cours d'élaboration et seront audités prochainement.

Le graphique ci-dessous soumis au secret des affaires illustre les coûts de réseau de SRR.

[Graphique soumis au secret des affaires]

Pour mémoire et à titre de comparaison, en métropole, la différence entre les coûts complets de terminaison d'appel et les coûts de réseau (correspondant aux coûts communs et coûts commerciaux de gros) est en 2005 entre [SDA] c€/min et en 2006 entre [SDA] c€/min.

Annexe D Analyse des coûts de terminaison d'appel voix relatifs au réseau d'Orange Caraïbe

La présente annexe comprend les éléments du document qui sont partiellement confidentiels. Ceux-ci font référence à des données comptables d'Orange caraïbe qui ne sont pas publiques et que l'opérateur a communiquées à l'Autorité (cf. section 6.2.2).

L'Autorité s'intéresse à deux références de coûts relatives à la prestation de terminaison d'appel vocal mobile, produites conformément aux décisions n° 05-960 pour les comptes 2004 et 2005 et n° 07-0129 pour les comptes 2006 :

- les coûts réseau de la prestation de terminaison d'appel ;
- l'ensemble des coûts alloués à la prestation de terminaison d'appel.

L'Autorité rappelle que les éléments de coûts relatifs aux années 2004 et 2005 n'ont pas été audités. Pour les éléments de coûts relatifs à l'année 2006, un audit est en cours.

Le graphique ci-dessous soumis au secret des affaires illustre les coûts de réseau d'Orange Caraïbe.

[Graphique soumis au secret des affaires]

Pour mémoire et à titre de comparaison, en métropole, la différence entre les coûts complets de terminaison d'appel et les coûts de réseau (correspondant aux coûts communs et coûts commerciaux de gros) est en 2005 entre [SDA] c€/min et en 2006 entre [SDA] c€/min.