



24 novembre 2008

Réponse de SFR à la consultation publique de l'ARCEP sur les plafonds tarifaires du service de terminaison d'appel vocal mobile

SFR remercie l'ARCEP de bien vouloir soumettre à consultation publique son projet de plafond tarifaire pour la terminaison d'appel mobile.

Comme le souligne l'Autorité, la régulation des terminaisons mobiles d'appel joue un rôle essentiel dans l'économie de la téléphonie mobile, car elle détermine sur le court terme des transferts importants entre les différents acteurs et, qu'à moyen terme, elle conditionne à la fois le niveau et la structure des offres de détail.

Dans le projet soumis à consultation, l'ARCEP prévoit de fixer les tarifs de TA mobile de SFR à 4,5 c€ au 1^{er} juillet 2009 et à 3,0 c€ au 1^{er} juillet 2010. Ce niveau de prix aurait immédiatement un impact majeur sur les comptes de SFR, obérant clairement sa capacité à investir.

L'ARCEP prévoit enfin de maintenir (et d'accroître en valeur relative) une asymétrie tarifaire élevée entre Bouygues Télécom et SFR / Orange France, alors même que la Commission avait indiqué dès 2006 à l'ARCEP que l'asymétrie devait être résorbée progressivement et qu'aucune asymétrie n'a été retenue entre Orange et SFR dont les situations sont loin d'être comparables.

Lors des précédentes consultations, notamment sur les références de coûts, SFR a apporté nombre d'éléments d'éclairage que l'Autorité n'a que peu pris en compte. Pour éviter des redites, SFR se contente ici de reprendre les principaux points du débat¹.

Ce projet porte un préjudice direct et quasi exclusif sur SFR qui est le principal « challenger » de France Telecom / Orange

L'Autorité indique vouloir « *ne pas défavoriser, via les tarifs régulés des services de terminaison d'appel, un opérateur qui jouerait le jeu de la concurrence* ». Il serait néanmoins nécessaire que l'Autorité précise comment, et selon quels critères, elle détermine quels sont les acteurs qui jouent ou ne jouent pas « le jeu de la concurrence », concept au demeurant inconnu dans le CPCE. Il convient en revanche de rappeler que l'Autorité se doit de veiller à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les opérateurs et ne pas induire de distorsion injustifiée au détriment d'un opérateur.

Du fait de l'asymétrie et de la baisse générale des niveaux de tarifs, le projet de décision de l'ARCEP vise à réaliser un transfert financier en faveur de Bouygues Telecom et des opérateurs fixes dont en particulier France Telecom.

L'asymétrie de TA maintenue en faveur de Bouygues Telecom résulte principalement d'une « compensation » des asymétries de flux de trafic qui n'est pas prévue dans le CPCE. Quand bien même le principe d'une telle « compensation » serait fondé en droit, il n'y aurait pas lieu de l'évaluer sur la base des coûts « incrémentaux » qui ne constituent pas une référence valide sur la période visée.

L'Autorité indique que la perte de revenu pour les opérateurs mobiles serait « *de l'ordre de 125 millions d'euros* » pour 1 c€ de baisse de TA. D'après les estimations de SFR, cette baisse serait globalement neutre pour Bouygues Telecom, le « manque à gagner » se partageant à égalité entre Orange France et SFR. Cependant, du fait de son intégration verticale et de sa part de marché prééminente sur le marché des communications fixes, France Telecom regagnera en grande partie sur son activité fixe ce qu'elle perd sur son activité mobile.

¹ La contribution précédente est jointe en annexe, ainsi qu'une analyse détaillée de la consultation de l'Autorité.

24 novembre 2008

Au total, comme le notent les analystes financiers², SFR serait le principal sinon l'unique opérateur affecté par la mesure envisagée par l'Autorité.

Cette décision s'inscrit dans un contexte où les marges autorisées à l'opérateur historique au-delà des coûts historiques (et qui lui permettent donc une rémunération servant à financer ses investissements futurs et passés) sont considérables et atteignaient 4,0 milliards d'euros en 2006 (soit environ 4 fois les investissements de SFR). Ceci crée un déséquilibre considérable dans la capacité à financer des investissements qui, avec le développement de la fibre, sont de plus en plus réalisés en concurrence.

Au total, ce projet de décision est ainsi défavorable à l'opérateur de taille moyenne au bénéfice des deux autres opérateurs. Ceci est d'autant plus surprenant que l'ARCEP semble considérer que l'opérateur « normal » devrait avoir une part de marché équivalente à celle de SFR.

Ce projet de décision placerait la France dans une situation insolite par rapport aux pays européens comparables

Les prix des TA en France sont, au 1^{er} janvier 2008, de 24% inférieurs à la moyenne des 27 pays européens.

Le projet de l'ARCEP placerait la France à un niveau totalement décalé par rapport aux grands pays européens comparables (Allemagne, Espagne, Italie, Grande-Bretagne).

En juillet 2009, la TA mobile serait ainsi, pour les plus gros opérateurs européens, de 4,5 c€ en France contre 7,0 c€ en Espagne, 7,1 c€ en Grande-Bretagne et 7,7 c€ en Italie. En juillet 2010, la TA mobile serait de 3,0 c€ en France contre 7,1 c€ en Grande-Bretagne et 6,6 c€ en Italie.

Si les caractéristiques spécifiques peuvent justifier que la TA soit plus basse en France qu'au Royaume-Uni, la différence étant inférieure à 1,0 c€/min³, cette comparaison ne peut en tout état de cause justifier le niveau de 4,5 c€ ni *a fortiori* le niveau de 3,0 c€ envisagé par l'ARCEP pour la TA de SFR. L'exemple du Royaume-Uni ne peut par ailleurs être généralisé aux autres pays européens⁴ : après correction de l'impact des licences au Royaume-Uni, l'écart entre la TA en France et la moyenne européenne serait de 23% au lieu de 24%.

Ce projet s'inscrit dans une logique de convergence des niveaux de TA au coût incrémental qui n'est pas décidée au niveau européen

L'essentiel du projet de décision de l'ARCEP est consacré à la défense d'une approche « incrémentale ». Le projet de décision engagerait ainsi une « *période de transition [...] nécessaire entre les deux régimes* » de coût complet et de coût incrémental.

SFR relève que tout au long de son exposé, l'Autorité affirme que les opérateurs mobiles bénéficieraient de « subventions » du fait que les prix seraient supérieurs aux coûts incrémentaux. Or dès lors qu'il existe des coûts fixes (communs ou joints) qui doivent être couverts d'une manière ou d'une autre, certains prix doivent nécessairement être supérieurs aux coûts incrémentaux. Ainsi, sauf à ce que l'Autorité considère que les coûts fixes ne doivent pas être couverts, l'affirmation que des prix supérieurs aux coûts incrémentaux constitueraient des « subventions » n'a pas de portée pratique.

La question est bien au contraire de savoir comment les coûts fixes doivent être répartis entre marchés de gros et marché de détail. A cet égard, le projet de l'ARCEP, en imposant que les coûts

² Voir par exemple, Flash Oddo du 24 Octobre 2008.

³ Ce que SFR avait d'ailleurs reconnu dans sa dernière contribution, il faut noter que l'Ofcom n'a pas pris en compte l'intégralité des coûts des licences dans les tarifs de TA.

⁴ En effet concernant les deux autres pays pour lesquels les licences ont été payées à des prix très élevés (Allemagne, Italie), les prix de la licence ne sont pas pris en compte en Allemagne (méthode de « benchmark » pur), et les caractéristiques géographiques plus favorables en Italie viennent globalement plus que compenser le surcoût des licences.

24 novembre 2008

fixes (communs et joints) soient recouverts via le seul marché de détail, revient, selon la définition de l'Autorité, à faire « subventionner » le marché de gros inter-opérateurs par le marché de détail⁵.

De manière générale, cette méthode de tarification au coût incrémental fait l'objet de débats nombreux et complexes au niveau européen et à ce jour il n'est pas certain que la Recommandation de la Commission tranche ce débat dans le sens du coût incrémental.

En effet, la méthodologie du coût incrémental soulève des objections sérieuses, car il s'agirait :

- de permettre aux opérateurs tiers d'accéder au réseau au même coût que s'ils y avaient investi, sans même participer au financement des coûts fixes (communs ou joints) : ceci constituerait une atteinte disproportionnée au droit de propriété ;
- d'obliger les opérateurs à faire une discrimination positive en faveur de leurs concurrents qui seraient exemptés de toute participation aux coûts fixes ;
- de n'allouer les coûts fixes que sur le marché de détail de l'opérateur alors même que la théorie économique montre que les coûts doivent être répartis entre les différents marchés⁶ ;
- de transférer des coûts du marché de gros vers le marché de détail ce qui ne peut donc être bénéfique, *in fine*, aux clients finaux.

Ceci constitue une modification *a posteriori* des conditions économiques des licences GSM et UMTS des différents opérateurs, le choix d'accepter les obligations afférentes à ces licences ayant été fait à un moment où leur coût était compris dans l'assiette des coûts de TA. La méthodologie du coût incrémental serait donc contraire aux principes de sécurité juridique et de confiance légitime.

De ce point de vue, le projet de l'Autorité préjuge du résultat des débats en cours au niveau européen.

Ce projet empêche toute harmonisation possible sur une méthodologie de coût complet

Concernant le coût complet, comme le note l'Autorité « *le concept de coût [complet] pris en compte par l'Autorité pour spécifier les modalités de contrôle tarifaire dépend [...] directement des choix d'allocation qu'elle arrête* » ainsi que « *des méthodes de valorisation et de dépréciation des actifs* » retenues.

Au niveau européen, SFR convient avec l'Autorité qu'il existe « *d'importantes hétérogénéités dans la mise en œuvre de la régulation des terminaisons d'appel, et en particulier les méthodologies de coûts (comptabilisation des coûts, le périmètre des coûts pertinents, allocation, valorisation, etc.) utilisées par les régulateurs* ». C'est d'ailleurs pour harmoniser ces méthodes que « *des travaux européens ont été lancés* ».

Cependant, les choix actuellement retenus par l'Autorité pour évaluer les coûts complets correspondent à une méthodologie extrême en ce qu'elle :

- exclut certains coûts « fixes » ou « communs » tels que les cartes SIM et la VMS alors même que ces coûts sont strictement nécessaires aux appels entrants (et même, pour ce qui concerne la VMS sont directement induits par les appels entrants) : l'exclusion de ces coûts revient, indirectement, à retenir une méthode de coût partiellement « incrémentale » ;
- opère des choix qui ne sont pas compréhensibles du point de l'activité économique réelle, comme par exemple d'amortir les licences 3G à compter de leur attribution et non de leur exploitation, et de retenir un amortissement « historique » et non « économique » ;

⁵ Il est en particulier infondé de considérer que les clients « prépayés » seraient artificiellement « subventionnés » par les revenus entrants.

⁶ Jean-Jacques Laffont and Jean Tirole (2000), *Competition in Telecommunications*, MIT Press.

24 novembre 2008

- exclut tout coût commercial du périmètre des coûts (contrairement, par exemple aux régulateurs italien ou britannique) ;
- ne prend pas en compte l'incitation à l'investissement efficace (en excluant de prendre en compte le fait que la régulation plafonne *ex post* les revenus au coût « comptable » tout en laissant peser le risque de perte aux opérateurs).

En conséquence, le projet de décision de l'Autorité entrave toute possibilité de convergence européenne sur une norme de coût autre que :

- soit le coût incrémental,
- soit un coût complet défini à la manière, extrême, de l'Autorité.

Des motivations infondées

L'Autorité fait part de deux préoccupations en soutien de son projet de décision : les offres d'abondance de type « on-net » et la convergence « fixe mobile ».

Concernant les offres d'abondance « on-net », l'Autorité reprend fidèlement les arguments de principe développés par Bouygues Telecom sans pour autant apporter une quelconque preuve de ces affirmations ni répondre aux éléments quantifiés fournis par SFR.

D'une manière générale, le fait que les opérateurs fassent des offres « on-net » ne peut être considéré comme « artificiel » mais résulte de ce que les opérateurs utilisent d'un côté leur propre réseau dans lequel ils ont investi à leurs risques et périls (environ 10 milliards d'euros pour le réseau mobile SFR) et dont ils cherchent à obtenir la meilleure rentabilisation et que d'un autre côté ils utilisent un réseau tiers concurrent. La distinction entre « on-net » et « off-net » a donc une complète pertinence du point de vue de l'investisseur.

Ces offres apportent aussi un bénéfice pour les clients car les familles, au sein desquelles une majorité des communications sont réalisées, tendent à choisir un même opérateur. Les offres de type « on-net » permettent ainsi de concilier les intérêts des clients et le souci légitime de l'opérateur d'optimiser la valorisation de ses investissements.

Il serait ainsi artificiel d'ignorer cette différence fondamentale en imposant par exemple aux opérateurs de ne recouvrer qu'une part artificiellement basse de leurs coûts fixes et communs dans la prestation d'interconnexion qu'ils proposent aux opérateurs tiers. Ceci serait d'ailleurs contraire aux principes fondamentaux de notre droit et porterait une atteinte injustifiée au droit de propriété, à la liberté d'entreprendre et à l'égalité devant la loi.

S'agissant de prétendues « distorsions » concurrentielles liées aux différences entre appels « on-net » et « off-net », SFR rappelle que l'analyse des données quantitatives, à partir des éléments de l'étude Novascope citée par l'Autorité lors de sa dernière décision en matière de tarifs de terminaison d'appel mobile, montre que Bouygues Telecom ne souffre d'aucune perte de part de marché sur le segment le plus concerné par ce type d'offres : les familles multi-équipées. On notera d'ailleurs que le phénomène des souscriptions familiales n'est pas propre à la France, une étude récente concluant d'ailleurs que : *« there is some evidence that individual choice of operator is influenced by a total number of subscribers for each operator, but a much stronger effect is the operator choice of other household members »*⁷.

Dès lors que, comme l'a montré SFR, la part de marché de Bouygues Telecom sur les offres familiales s'établit à sa part de marché moyenne (soit 17%), il n'y a pas lieu de considérer que Bouygues Telecom a pâti des offres de type « on-net » de SFR.

⁷ A collection of Essays on « Competition and Regulation with Asymmetries in Mobile Markets », edited by Laurent BENZONI et Patrice GEOFFRON, page 12.

24 novembre 2008

Au demeurant SFR réitère sa demande que l'ARCEP procède aux vérifications nécessaires dans la comptabilité réglementaire de Bouygues Telecom en 2005 (soit avant le développement des offres « Néo »). En effet, si comme l'étude Novascope le suggère, les volumes on-net de Bouygues Telecom étaient nettement supérieurs à sa part de marché (17%), cela confirmerait que Bouygues Telecom bénéficie également d'un « effet club naturel » et qu'en conséquence il n'y a pas lieu de baisser les niveaux tarifaires de terminaison d'appel en vue de régler un problème concurrentiel qui ne se pose pas.

En tout état de cause, et quand bien même l'Autorité resterait préoccupée par cette question qui porte sur le marché de détail (et relève donc normalement du juge de la Concurrence), l'Autorité ne pourra que constater que :

- l'analyse des pays où les tarifs de terminaison d'appel mobile sont très faibles (notamment Etats-Unis et Canada) montre que les offres de type « on-net » continuent de se développer et y sont même généralisées ; en conséquence, le remède consistant à baisser les tarifs de terminaison d'appel serait non seulement destiné à guérir une fausse maladie (les offres « on-net ») mais pourrait avoir pour effet de la généraliser ;
- dans son dernier avis, le Conseil de la concurrence a mis en garde l'Autorité sur les risques d'une régulation sur la base d'un prix de terminaison d'appel trop bas.

S'agissant de la convergence « fixe-mobile », le fait que les tarifs de terminaison d'appel mobile soient plus élevés ne donne aucun « avantage » aux opérateurs mobiles : elle n'est que la contrepartie de la mise en œuvre d'une technologie différente seule à même de fournir une prestation de nature différente de la terminaison d'appel fixe, prestations qui ne sont en rien substituables (et auxquelles le principe de « neutralité technologique » ne s'applique donc pas). En conséquence, le niveau tarifaire de terminaison d'appel mobile ne fausse aucunement le jeu concurrentiel et la « césure » entre les terminaisons d'appel fixe et mobile n'est nullement artificielle.

En particulier, le fait que le périmètre de la prestation de terminaison d'appel mobile soit différent du périmètre de la terminaison d'appel fixe est une réalité réglementaire (il n'y a pas d'accès « mobile ») que la régulation tarifaire doit prendre en compte. En d'autres termes, l'Autorité ne peut pas réguler la terminaison d'appel mobile comme si les opérateurs avaient la possibilité de « facturer » un accès mobile sur un marché de gros distinct.

S'agissant des offres dites « de convergence » mises en avant dans le projet de décision (Happy Zone) et qui connaissent un développement limité, SFR rappelle que ces prestations ne font nullement appel à la terminaison d'appel mobile (qui n'est nullement nécessaire aux opérateurs fixes pour répliquer aux offres des opérateurs mobiles) puisqu'il s'agit d'offres d'appels illimités vers les numéros fixes. Elles n'engendrent donc aucun désavantage concurrentiel pour les opérateurs fixes.

Par ailleurs, rien n'empêche à ce jour un opérateur fixe de proposer des forfaits de communications illimitées vers mobiles dans des conditions financières concurrentielles avec celles des opérateurs mobiles : le dernier Observatoire des marchés de l'ARCEP montre en effet que les prix moyens des appels depuis mobiles (environ 15 c€/min) sont nettement supérieurs au coût de la TA mobile qu'un opérateur fixe aurait à payer pour « répliquer » les offres –y compris illimitées– des opérateurs mobiles (soit environ 6,8 c€/min).

Au demeurant, pour ce qui concerne les appels fixe vers mobile, l'analyse des marges par rapport aux coûts incrémentaux montre que les marges des opérateurs fixes sont de 40% supérieures à celles des opérateurs mobiles⁸ : il n'y a donc aucun désavantage concurrentiel pour les opérateurs fixes.

Enfin, à titre subsidiaire et s'agissant de l'Avis n°07-A-05 du Conseil de la concurrence, notons que celui-ci ne concluait pas sur le besoin de fixer le niveau tarifaire des terminaisons d'appel au coût

⁸ Soit une marge unitaire de 7,5 c€ = 14,3c€ (prix de vente au détail) – 6,8 c€ (TA mobile moyenne) pour les opérateurs fixes, et une marge de 5,3 c€ = 6,8 c€ (TA mobile moyenne) – 1,5 c€ (coût « incrémental » selon l'ARCEP) pour les opérateurs mobiles.

24 novembre 2008

incrémental mais attirait bien au contraire l'attention de l'Autorité sur les risques à fixer les niveaux de terminaison d'appel à un niveau trop faible.

L'Autorité n'a pas procédé à une analyse d'impact de sa décision

S'agissant d'une décision qui placerait la France dans une situation si singulière en Europe, une sérieuse analyse d'impact préalable aurait été nécessaire, dont on ne voit nulle trace dans le projet.

Impact sur le marché de détail : le « waterbed »

Le principe du « waterbed » prévoit que, « *si l'on baisse les revenus de gros, l'opérateur devra, pour compenser, augmenter ses revenus de détail* ». La question du « waterbed » est donc capitale dans la régulation de la téléphonie mobile puisqu'il s'agit de savoir quel sera l'impact de la réglementation du marché de gros sur les prix des clients finaux du marché de détail.

Cependant, l'Autorité indique qu'elle « *ne souhaite pas se prononcer [sur l'application du waterbed] au cas du marché de détail mobile métropolitain* ».

Il est, de manière générale, surprenant que l'Autorité puisse douter de l'existence du « waterbed »⁹ alors même que, comme le note un papier récent d'IDEI « *this amounts to a disbelief that costs matter for prices* »¹⁰. En particulier, on ne peut que s'étonner que l'Autorité utilise une analyse empirique de Genakos et Valetti qui montre « *suite à l'introduction d'une régulation des tarifs de terminaisons d'appel, [...] une hausse [qui] affecte principalement le post-payé* » pour rejeter l'ensemble de l'étude et renverser implicitement la charge de la preuve.

Il y a en effet un très large consensus des économistes et de la plupart des régulateurs sur l'existence du « waterbed » (voir en particulier nos contributions précédentes). L'Autorité elle-même reconnaît cet effet quand elle affirme qu'il « *n'y a [...] pas de risque de non recouvrement de l'ensemble des coûts encourus* ». L'Autorité note en effet qu'elle « *définit [...], à travers les plafonds tarifaires, 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 pouvant être recouvert sur l'ensemble des autres prestations (de détail notamment)* » et qu'« *à l'extrême, du fait des spécificités de la terminaison d'appel mobile décrites dans cette partie, si un tarif de terminaison d'appel nul devait être imposé, les opérateurs pourraient toujours recouvrer l'ensemble des coûts encourus par les tarifs pratiqués sur les marchés de détail.* »

La théorie économique prévoit l'existence d'un effet « waterbed », les études empiriques le confirment, l'Autorité le reconnaît implicitement et il revient à l'Autorité d'en tirer toutes les conséquences et non de conclure « *qu'elle ne souhaite pas se prononcer* ». Une décision aussi radicale qu'une baisse aussi importante du prix de la TA nécessite en effet une analyse d'impact sur le marché de détail.

Cas particulier des clients « prépayés »

S'agissant du cas particulier des prépayés, SFR a déjà apporté des éléments concordants, tirés soit de données SFR soit de données publiques, montrant un lien direct entre les revenus nets d'interconnexion¹¹ (et donc les niveaux tarifaires de TA) et les niveaux de prix de détail de ces clients. SFR renvoie donc à ses contributions précédentes sur ce sujet.

Les dernières données publiées par l'ARCEP confirment d'ailleurs la baisse du taux de pénétration des prépayés, baisse corrélative aux baisses tarifaires de TA. Cette conclusion rejoint celles de toutes

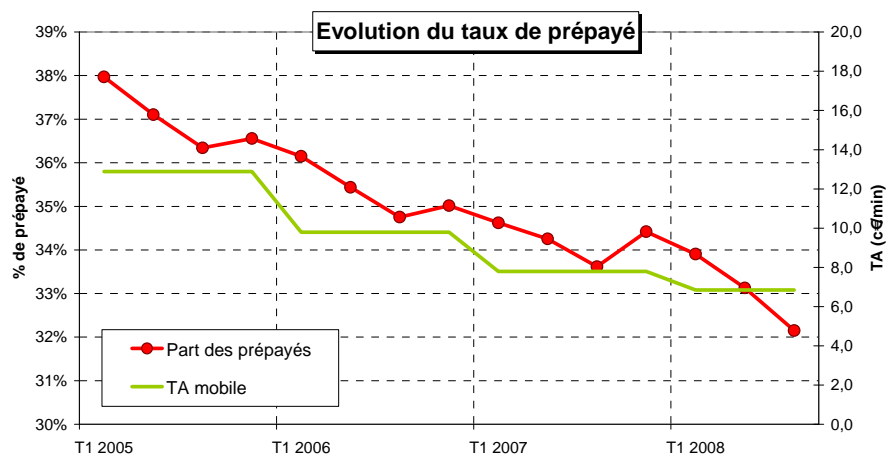
⁹ Certaines Autorités ont pu avoir des doutes sur l'existence du « waterbed », mais sont ensuite revenues sur leur position et ont admis son existence, même partielle. A cette occasion, M. Littlechild avait émis l'hypothèse que « *more cynically, in order to justify regulating termination charges [regulators] have needed a sceptical line on the waterbed effect* »

¹⁰ Document de Travail de l'IDEI – page 22 (<http://idei.fr/doc/by/jullien/report6.pdf>)

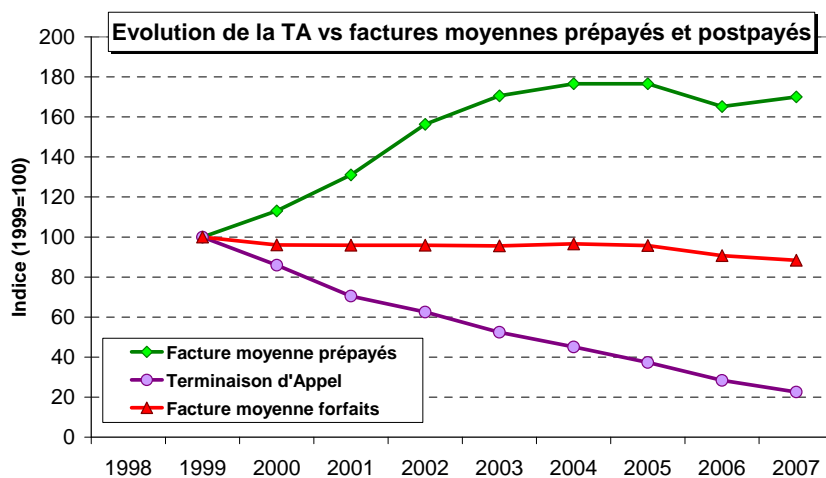
¹¹ Cette analyse est faite sur la base des seuls flux « off-net »

24 novembre 2008

les études réalisées au niveau européen. Par ailleurs, même si cette approche est moins rigoureuse que celle des études précédemment citées, l'analyse des données de l'Observatoire des Marchés montre bien que la facture moyenne des clients prépayés a augmenté à mesure que les tarifs de TA baissaient¹².



Source : ARCEP - Observatoire des marchés & Suivi des Indicateurs Mobiles

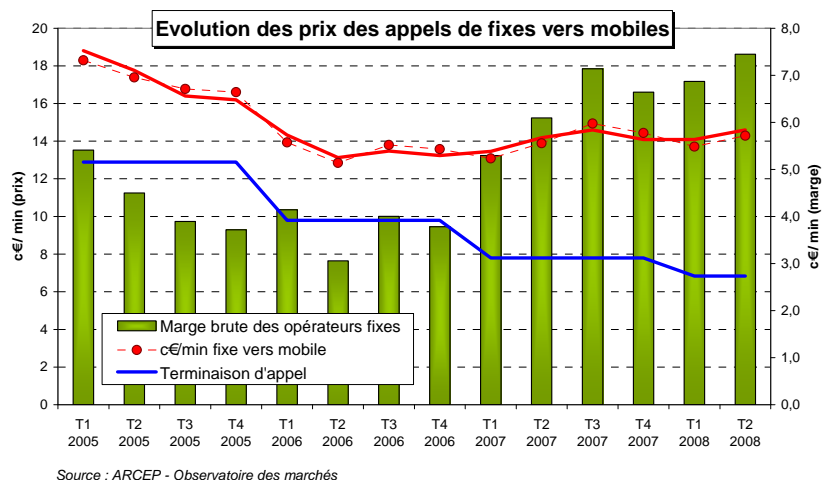


Source : ARCEP - Observatoire annuel des marchés - Insee

¹² Avec un ralentissement voire une baisse entre 2005 et 2006, lié à la sortie du « bill & keep » mobile.

Cas particulier des appels « fixe vers mobile »

Les dernières données de l'Observatoire des Marchés de l'ARCEP montrent que les prix des appels fixe vers mobile sont de 14,3 c€/min contre un prix moyen de terminaison d'appel mobile de 6,8 c€/min. Elles confirment aussi que les prix des appels fixe vers mobile tendent à augmenter alors même que les prix de la TA mobile baissent. La baisse des prix de TA mobile ne profite donc aucunement aux clients du fixe, mais augmentent les marges des opérateurs fixes (dont en premier lieu France Télécom).



Impact sur les investissements

L'Autorité consacre une dizaine de lignes à la question, pourtant essentielle, de l'impact de son projet sur les investissements.

Pour l'essentiel, cette partie est consacrée à reprendre les déclarations d'UFC-Que Choisir et de Free qui jugeraient que le projet de décision « *libérerait les capacités d'investissement des opérateurs actuellement pénalisés par des tarifs de terminaison d'appel mobile trop élevés* » au bénéfice « *des opérateurs fixes qui sont pénalisés pour leurs investissements dans le déploiement de la boucle locale fibre ; [et] du petit opérateur mobile qui est pénalisé par son solde d'interconnexion avec ses concurrents.* ».

SFR s'étonne que l'Autorité ait retenu les seuls arguments de Free et UFC-Que Choisir, alors même que ces organisations n'ont jamais fait d'investissements dans la téléphonie mobile.

Il ne fait guère de doute que le projet de décision engendrera un transfert de revenu au bénéfice des deux opérateurs visés (Free et Bouygues Telecom). C'est reconnaître implicitement que ce transfert ne bénéficiera pas (ou que partiellement) aux consommateurs finaux. Cependant, l'Autorité ne répond pas à la question posée :

- cette mesure sera-t-elle favorable aux investissements dans la téléphonie mobile ?
- cette mesure est-elle, à titre subsidiaire, favorable aux investissements dans la téléphonie fixe ?

Pour répondre au premier point, il faut évidemment s'intéresser à l'impact sur les deux autres plus grands acteurs, qui représentent 83% du marché mobile. Or, cette mesure ne pourra qu'être défavorable à leurs investissements, et pour deux raisons fondamentales :

- la régulation au coût incrémental supprime *de facto* une des assiettes de recouvrement des coûts fixes alors même que la théorie économique montre qu'il est plus efficace de répartir les



24 novembre 2008

coûts sur l'ensemble des prestations y compris de gros ; le projet ne peut donc qu'être nuisible aux investissements ;

- la régulation induit une régulation *in fine* asymétrique des bénéfices des investissements concurrentiels (s'ils sont « gagnants », leurs revenus sont plafonnés au coût comptable, s'ils sont « perdants », les pertes sont laissées aux investisseurs) ; les investisseurs, pour se prémunir de ce risque, ne pourront qu'exiger des rentabilités (avant plafonnement réglementaire) plus élevées ce qui est nuisible aux investissements.

Concernant le second point, on ne peut considérer que les opérateurs fixes comme Free soient « pénalisés » du fait du niveau de la TA mobile. En particulier, Free vend la minute de communication fixe vers mobile aux environs de 20,0 c€ par minute (vers SFR) contre un prix de gros de 6,5 c€. Il réalise donc des marges par nature très supérieure sur les appels nécessitant la prestation de TA mobile que les opérateurs mobiles eux-mêmes. Au demeurant, le fait que le régulateur décide de transférer des revenus en faveur des opérateurs fixes via une baisse artificielle des TA mobiles ne peut avoir pour effet de les inciter à investir dans la boucle locale fibre.