

**REPONSE A LA CONSULTATION SUR L'ANALYSE DE
MARCHE DE LA TERMINAISON D'APPEL VOCAL POUR LE
3^{EME} CYCLE DE REGULATION**

23 JUIN 2010

Synthèse.....	3
1 Bilan du deuxième cycle 2008-2010.....	5
1.1 Un transfert financier injustifié de Bouygues Telecom vers ses concurrents.....	5
1.2 L'offre avec plage d'appels illimités all-net devient le cœur du marché, la baisse de la terminaison d'appel n'est pas à l'origine de ce mouvement	5
1.3 Sur le marché de détail la baisse trop rapide des TA, conjuguée à celle de la TA SMS, remet en cause la pérennité des offres destinées aux consommateurs à faible dépense de Bouygues Telecom (prépayé et forfait bloqué).....	6
1.3.1 Simulation du délai de retour sur investissement pour une offre prépayé ou forfait bloqué	6
1.3.1.1 Offre prépayée	6
1.3.1.2 Offre forfait bloqué.....	6
1.3.2 Impact sur les offres prépayé et forfait bloqué.....	6
1.4 La baisse de la TA voix n'a pas été répercutée sur les tarifs fixe vers mobile et conduit à une sur-marge considérable pour les opérateurs fixes	7
1.4.1 Les tarifs de détail fixe vers mobile n'ont pas évolué depuis 2005	7
1.4.2 L'usage fixe vers mobile ne s'est donc pas développé durant le deuxième cycle..	8
1.4.3 La rétention au profit des opérateurs fixes est considérable	9
1.5 Le ratio entrant/sortant de Bouygues Telecom se stabilise entre 0.65 et 0.70, il restera structurellement déficitaire	9
1.6 L'architecture d'interconnexion de Bouygues Telecom est simple et efficace, elle n'amène pas de surcoût pour l'opérateur tiers	9
2 Les principes structurants pour le 3^{ème} cycle 2011-2013.....	10

Synthèse

La période 2008 - 2010 correspondant au deuxième cycle d'analyse du marché de la terminaison vocale a été marquée par le développement des offres forfait intégrant des plages d'appels illimités. Le succès de l'offre NEO lancée par Bouygues Telecom dès 2006 a amené ses concurrents à proposer des offres similaires, les offres avec plages d'appels illimités constituant dorénavant le cœur du marché.

C'est donc bien l'innovation commerciale lancée par Bouygues Telecom plus que la diminution de la terminaison d'appel vocal qui est à l'origine de ce dynamisme. Plus encore, les plafonds tarifaires retenus par l'Autorité durant ce cycle n'ont pas stimulé l'innovation commerciale car ils ont maintenu un transfert financier indu de Bouygues Telecom vers ses concurrents en raison de l'écart persistant entre ces plafonds tarifaires et le coût réel de la terminaison ([SDA] M€ sur la période 2008 - 2010, plus de [SDA] M€ sur la période 2005 - 2010).

Au-delà de ce problème structurant du transfert financier, qui finalement revient pour Bouygues Telecom à supporter des charges largement supérieures aux coûts encourus par les deux autres opérateurs, d'autres problématiques ont pu être relevées au cours du deuxième cycle.

Ainsi, si le mouvement de baisse de la terminaison d'appel est naturel dans le cadre du passage à une référence aux coûts incrémentaux, référence que Bouygues Telecom juge par ailleurs pertinente, il est important que le mouvement de baisse soit étalé dans le temps et proportionné.

Or, sur le deuxième cycle, la baisse rapide de la terminaison a remis en cause la rentabilité des offres Bouygues Telecom pour les consommateurs à faible dépense (prépayé) sans laisser le temps nécessaire pour faire évoluer le modèle économique de ces offres.

De même, la baisse plus rapide et non proportionnée de la terminaison de Bouygues Telecom se traduit par un impact sur son EBIT significativement plus élevé que pour ses concurrents ; la baisse des terminaisons en 2010 impacte négativement de [SDA] % l'EBIT annuel de Bouygues Telecom, soit [SDA] M€, alors que l'impact est de [SDA] % sur l'EBIT Orange ou SFR.

Enfin, les opérateurs fixes n'ont pas répercuté sur leurs tarifs de détail la baisse de la terminaison des appels vers les mobiles. Aucune baisse des tarifs de détail n'a pu être relevée depuis janvier 2008 ce qui constitue un préjudice pour le consommateur qui ne saurait être masqué par les options forfaitaires (X heures vers les mobiles pour Y €) lesquelles sont peu souscrites à ce jour. A titre d'exemple la non répercussion de la baisse de juillet 2009 équivaut à une rente au profit des opérateurs fixes, et en particulier de France Télécom, de [SDA] M€. La non répercussion de la baisse de juillet 2010 se traduirait quant à elle par une rente de [SDA] M€.

Compte tenu de ces éléments Bouygues Telecom estime que les principes suivants devraient être retenus pour l'élaboration du prochain cycle 2011- 2013.

Tout d'abord, si la référence au coût incrémental demeure pertinente pour la période à venir, la baisse des terminaisons permettant d'atteindre ce niveau incrémental doit être proportionnée et par conséquent homothétique. S'agissant du principe de proportionnalité il conviendra en particulier de s'assurer que les trois opérateurs actuels rejoignent à la même date un niveau de recouvrement de leurs coûts en coûts incrémentaux. En second lieu, il est primordial que lors de la phase transitoire 2011/2012 nécessaire pour atteindre le niveau incrémental il n'y ait pas à nouveau un transfert financier non justifié de Bouygues Telecom vers ses concurrents.

Par ailleurs, il est nécessaire que cette période transitoire offre un temps suffisant pour permettre au modèle économique des offres destinées aux consommateurs à faible dépense de s'adapter.

Il est d'autre part impératif d'achever et de valider le travail de modélisation bottom-up préalablement à la fixation par l'Autorité des plafonds tarifaires. La référence du coût incrémental doit d'abord être établie de manière non contestable pour que les plafonds tarifaires puissent ensuite être déterminés. Cela implique notamment que la notion d'opérateur générique efficace soit précisément définie dans le cadre d'un marché à quatre acteurs. C'est en effet cette configuration

d'opérateur qui est modélisée et qui conduit finalement à l'élaboration de la référence du coût incrémental.

Enfin, la décision que sera amenée à prendre l'Autorité doit assurer pour les acteurs une visibilité à 3 ans qui est nécessaire pour l'établissement des plans d'affaires et pour garantir la pérennité des conditions économiques retenues pour l'élaboration de nouvelles offres commerciales. La visibilité dont a besoin le secteur doit cependant être compatible avec une mise à jour de l'analyse de marché compte tenu du contexte nouveau créé par l'arrivée de Free Mobile. Bouygues Telecom regrette que l'Autorité n'ait pas apporté à ce stade les précisions sur le plan de marche qu'elle souhaitait adopter pour concilier ces deux objectifs.

1 Bilan du deuxième cycle 2008-2010

1.1 Un transfert financier injustifié de Bouygues Telecom vers ses concurrents

Sur le marché de gros les plafonds tarifaires définis n'ont pas supprimé le transfert financier non justifié de Bouygues Telecom vers ses concurrents.

Ce transfert financier résulte de l'écart entre le niveau tarifaire de la TA et le coût réel que supporte l'opérateur terminant le trafic.

Bouygues Telecom évalue ce transfert financier indu à [SDA] M€ sur la période 2005-2010 et à environ [SDA] M€ sur le deuxième cycle 2008 - 2010.

Le différentiel de Bouygues Telecom mis en œuvre sur cette période, et qui aurait pu être ajusté de manière à effacer ce transfert financier, a été finalement très loin de remplir cette mission puisqu'il n'a permis de corriger que la moitié du transfert financier qui aurait eu lieu en cas de symétrie.

Bouygues Telecom ne peut que regretter que la politique de régulation depuis 2005 ait constamment sous-estimé cette réalité.

Ce transfert financier équivaut finalement pour Bouygues Telecom à subventionner ses concurrents directs. A titre d'illustration cela équivaut pour Bouygues Telecom à avoir assumé la totalité des investissements cœur de réseau de nouvelle génération (NGN) de ses concurrents.

1.2 L'offre avec plage d'appels illimités all-net devient le cœur du marché, la baisse de la terminaison d'appel n'est pas à l'origine de ce mouvement

Sur le marché de détail, le deuxième cycle est marqué par l'avènement des offres avec plage d'appels illimités all-net au centre de la bataille commerciale que se livre les opérateurs. Le succès des offres avec plage d'appels illimités all-net auprès des consommateurs valide le bien fondé de l'innovation lancée par Bouygues Telecom en 2006 avec l'offre NEO. Le risque commercial pris par alors Bouygues Telecom a été d'autant plus important qu'il a subsisté pendant tout le deuxième cycle un écart important entre la TA et le coût réel et que Bouygues Telecom doit supporter cet écart sur une part significative de son trafic, contrairement à ses concurrents.

L'émergence des offres avec plages d'appels illimités all-net et le dynamisme des usages qu'elles ont suscité résultent successivement de :

- a la nécessité pour Bouygues Telecom, au cours du premier cycle, de lancer une offre off-net avec plage d'appels illimités car cela constituait la seule riposte possible aux offres on-net de ses concurrents, lesquels tentaient ici de tirer profit de la sortie du bill & keep et de TA significativement supérieures aux coûts, et dont l'effet aurait été de marginaliser Bouygues Telecom (ce dernier ne peut s'appuyer sur un parc clients de même ampleur pour assurer le succès d'une offre on-net) ;
- a la volonté commerciale de rattrapage commercial sur le marché de détail de la part d'Orange et SFR à partir de 2008 en réponse au succès de l'offre NEO.

Dans son bilan, l'Autorité attribue ainsi sans doute de façon abusive le développement du marché de détail à la seule baisse des terminaisons d'appel.

Au contraire, c'est bien l'innovation commerciale de Bouygues Telecom rendue nécessaire par le défaut de régulation créé par la sortie brutale du bill & keep et la mise en œuvre de TA significativement supérieures aux coûts qui est à l'origine du mouvement. L'existence du différentiel de terminaison a certes permis à Bouygues Telecom d'assumer alors son risque commercial dans de meilleures conditions mais le différentiel n'a pas permis d'effacer les transferts financiers injustifiés et résultant de l'écart entre la TA et le coût réel (voir paragraphe précédent).

Il apparaît donc essentiel que cette capacité d'innovation puisse être maintenue, ceci pour tous les acteurs. A cet égard, l'existence du différentiel entre Orange/SFR et Bouygues Telecom ne peut être perçue comme un frein à la capacité d'innovation de nos concurrents en raison de l'importance de leur parc clients et de la faible proportion de leur trafic vers Bouygues Telecom. A l'inverse, le risque pour Bouygues Telecom de supporter des tarifs d'interconnexion supérieurs aux coûts sur une part très significative de son trafic demeure un obstacle beaucoup plus important à l'innovation et à la concurrence.

1.3 Sur le marché de détail la baisse trop rapide des TA, conjuguée à celle de la TA SMS, remet en cause la pérennité des offres destinées aux consommateurs à faible dépense de Bouygues Telecom (prépayé et forfait bloqué)

Bouygues Telecom a montré à de nombreuses reprises que les baisses rapides et concomitantes des terminaisons voix et SMS ont un impact considérable sur les offres destinées aux primo-accédants et notamment prépayées, lesquelles reposent structurellement sur un revenu de trafic d'interconnexion.

1.3.1 Simulation du délai de retour sur investissement pour une offre prépayé ou forfait bloqué

L'effet pour Bouygues Telecom est amplifié par rapport à l'impact sur ses concurrents, car :

- a le poids du coût fixe de couverture par client, résultant des économies d'échelle, est très important dans le compte de résultat d'une offre à faible ARPU. Ce poids grandit encore à mesure que les revenus d'interconnexion diminuent ;
- a une offre prépayée d'Orange n'est pas impactée car la part de trafic on-net est considérablement plus élevée (estimée à [SDA] contre [SDA] pour Bouygues Telecom) et parce que la diminution non homothétique (réduction du taux de différentiel de Bouygues Telecom) renforce le solde de cette offre.

1.3.1.1 Offre prépayée

[SDA]

1.3.1.2 Offre forfait bloqué

[SDA]

1.3.2 Impact sur les offres prépayé et forfait bloqué

Comme évoqué précédemment, la baisse de la terminaison d'appel modifie considérablement le modèle économique des offres destinées aux consommateurs ayant une faible dépense mensuelle. Il est donc nécessaire de laisser un temps suffisant pour permettre au modèle économique de ses offres de s'adapter.

Au-delà du rythme de la baisse, c'est aussi le niveau cible de la baisse qui met à mal ce modèle économique et conduit à un resserrement inexorable de la gamme proposée sur le marché français:

- a Le tarif de la TA intègre jusqu'à aujourd'hui une composante représentant les coûts fixes de l'opérateur, et particulièrement les coûts réseau. En rapprochant très rapidement le tarif de

la TA de son coût incrémental, on retire cette composante. Une offre structurellement excédentaire en solde d'interconnexion ne permet plus de rémunérer une partie des coûts fixes, la seule solution étant alors de remonter la composante accès de l'offre c'est-à-dire son prix de souscription. Les offres à forte dépense ont alors un revenu qui s'améliore, ce qui mécaniquement conduit à une baisse des prix à long terme, en revanche les offres à faible dépense des primo-accédants ont un tarif de souscription qui augmente pour prendre en compte l'ensemble des coûts fixes.

- a Un tarif de la TA au coût incrémental aux environs de 1 ct introduit un risque de système de call back, ce qui conduit à une offre n'ayant plus de volume de minutes sortantes mais uniquement un volume de minutes entrantes. Afin de recouvrer ses coûts et de faire face à ce risque l'opérateur n'a d'autre solution que d'adopter une structure tarifaire intégrant un tarif de souscription couvrant la totalité des coûts. Ce risque se concrétise désormais, puisque les premières applications existent sur smartphones (Android, RIM OS, Apple OS), comme par exemple Cirque Business Call-back ou Voxofon.

Le resserrement de la gamme est inéluctable dans un contexte de baisse drastique et rapide de la TA. Il conduira à un affaiblissement de la segmentation du marché au bénéfice des grands consommateurs et au détriment de ceux ayant une faible dépense mensuelle.

1.4 La baisse de la TA voix n'a pas été répercutée sur les tarifs fixe vers mobile et conduit à une sur-marge considérable pour les opérateurs fixes

Bouygues Telecom partage l'avis de l'Autorité lorsqu'elle constate un « manque de dynamique concurrentiel sur les tarifs unitaires des communications fixe-vers-mobile ». Par conséquent, il ne peut exister aucune « évolution encourageante » des volumes de communications fixe vers mobile, comme l'écrit pourtant de façon surprenante l'Autorité.

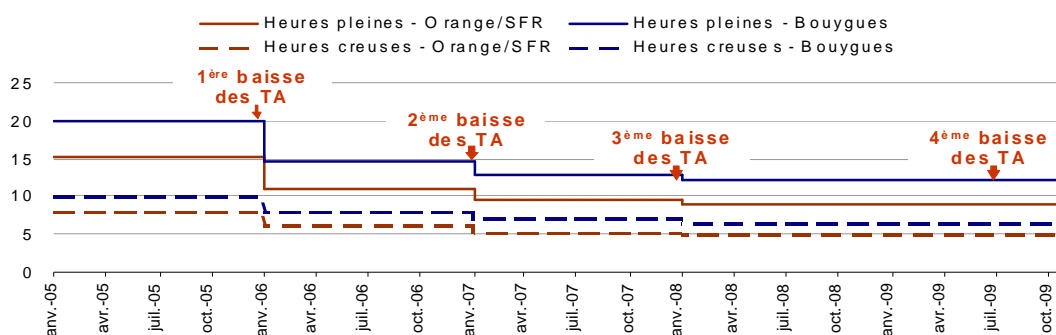
1.4.1 Les tarifs de détail fixe vers mobile n'ont pas évolué depuis 2005

En premier lieu force est de constater que les tarifs de détail fixe vers mobile n'ont quasiment pas évolué depuis 2005 pour une majorité d'opérateurs fixes.

France Telecom commercialise des appels « fixe vers mobile » via des offres de téléphonie classique RTC et via des offres de téléphonie VoB (offres de type double play ou triple play). A ce titre, il a recours, comme les autres opérateurs fixes, à une tarification complexe, constituée d'une charge à l'appel et d'une distinction entre heures pleines et heures creuses qui rendent la compréhension du tarif applicable difficile à appréhender pour un consommateur.

Ainsi, s'agissant de la téléphonie RTC, France Telecom a baissé ses tarifs « fixe vers mobile » une quinzaine de jours après les trois premières baisses de terminaisons d'appel mobile, c'est-à-dire jusqu'en janvier 2008. La quatrième baisse n'a, quant à elle pas, donné lieu à aucune baisse. Mais, à chaque fois c'est uniquement la composante « prix à la minute » du prix de l'appel qui a été révisé, sans pour autant répercuter la totalité de la baisse de la terminaison d'appel mobile¹.

¹ Sur la période, le prix de la composante « prix à la minute » a baissé de 40% pour un appel vers les mobiles Orange ou SFR (contre 64% pour la terminaison d'appel correspondante) et de 38% vers les mobiles Bouygues Telecom (contre 59% pour la terminaison d'appel).



Dès lors, le prix moyen d'une minute sortante vers les mobiles (incluant cette fois l'établissement d'appel) facturé par France Telecom au consommateur final ne baisse que très peu, de l'ordre de 23%, pour s'établir à environ 15 c€ (pour un tarif de gros de 4,5 c€ pour OF et SFR et 6,5 c€ pour Bouygues Telecom).

Pour l'offre VLB, le constat est encore plus dramatique : aucune évolution des tarifs de France Telecom depuis début 2006 (16 c€ lors de l'établissement de l'appel + 16 c€/min TTC quelque soit la destination et la tranche horaire).

1.4.2 L'usage fixe vers mobile ne s'est donc pas développé durant le deuxième cycle

Dans les conditions tarifaires rappelées ci-dessus, il n'est pas étonnant de constater que l'usage fixe vers mobile ne s'est pas développé, contrairement à ce que prétend l'Autorité.

Le trafic total sortant depuis les accès VLB s'est considérablement accru durant le deuxième cycle, selon une tendance identique à celle de l'évolution du nombre de lignes haut débit : +32% de fin 2007 à fin 2009. Mais force est de constater que la proportion d'appel vers les mobiles demeure :

- Ⓐ Stable (et donc aucune évolution notable de l'usage VLB -> mobile)
- Ⓐ Faible (de l'ordre de 5%) et très inférieure à la proportion d'appel vers les mobiles depuis les accès RTC (16%).

Bouygues Telecom ne peut donc partager l'analyse de l'Autorité qui croit déceler des « signaux encourageants » dans l'évolution du trafic fixe vers mobile.

Le fait que les abonnés VLB appellent beaucoup moins les mobiles que les abonnés RTC s'explique probablement, entre autres facteurs, par le taux d'équipement des foyers. Le cheminement de l'Autorité, qui impute un hypothétique développement d'usage VLB vers mobile à l'existence de tarifs « incrémentaux » VLB vers mobile comparables aux tarifs « incrémentaux » mobile vers mobile et inférieurs aux tarifs « incrémentaux » RTC vers mobile, est parfaitement hasardeux et démenti par la réalité.

Concernant les tarifs de détail, l'analyse de l'Autorité présentée en figure 11 appelle les commentaires suivants de la part de Bouygues Telecom :

- Ⓐ La minute de communication vers un mobile n'a aucune raison d'être plus chère depuis un accès fixe que depuis un accès mobile. Les coûts sous-jacents ne peuvent expliquer cette comparaison, et donc il faut y voir une absence de pression concurrentielle au niveau des prix fixe vers mobile.
- Ⓐ Les résultats graphiques doivent néanmoins être observés avec réserve dans la mesure où les offres ne sont pas comparables (Forfait Illimythics Essentiel / Forfait non bloqué Bytel / Forfait non bloqué avec illimité Orange).
- Ⓐ Remarquons que la méthodologie incrémentale :
 - ne reflète pas la réalité selon laquelle le prix moyen d'une minute de communication mobile vers mobile payée par le consommateur est inférieur chez Bouygues Telecom.
 - produirait des résultats différents si l'on considérait par exemple un passage de 1h à 2h ou 3h à 4h, choix tout aussi pertinents que celui retenu par l'Autorité.

Bouygues Telecom souhaite enfin souligner, à l'appui de la figure 11 du bilan, que certains opérateurs fixes pratiquent une discrimination excessivement forte dans leur tarif fixe vers Bouygues Telecom, sans commune mesure avec le différentiel de terminaison d'appel.

Différentiel de TA à T4 2009	1,5 c€/min
Discrimination tarifaire au détail Orange vers Bytel	0 c€/min
Discrimination tarifaire au détail SFR 9C vers Bytel	9,2c€/min
Discrimination tarifaire au détail Free vers Bytel	14,3 c€/min

1.4.3 La rétention au profit des opérateurs fixes est considérable

La baisse drastique des terminaisons voix et SMS sur le mobile impacte significativement l'EBIT et donc la capacité d'investissement de Bouygues Telecom. Parallèlement, la non restitution au consommateur fixe de la baisse de la TA conduit France Télécom à bénéficier largement de cette baisse. La non répercussion de la baisse de juillet 2009 représente un gain de [SDA] M€ pour les opérateurs fixes (en année pleine, sur les volumes 2008). La non répercussion de la baisse de juillet 2010 représenterait un gain de [SDA] M€ (en année pleine, sur les volumes 2008).

Le graphe ci-dessous illustre cette estimation :

[SDA]

1.5 Le ratio entrant/sortant de Bouygues Telecom se stabilise entre [SDA] et [SDA], il restera structurellement déficitaire

La remontée du ratio entrant/sortant du fait des répliques commerciales d'Orange et SFR à partir de début 2008 ne présage pas d'une tendance de long terme.

[SDA]

1.6 L'architecture d'interconnexion de Bouygues Telecom est simple et efficace, elle n'amène pas de surcoût pour l'opérateur tiers

L'architecture d'interconnexion entrante à 3 points de Bouygues Telecom est simple, efficace et transparente. Le nombre réduit de zones justifie la facturation d'un surcoût de transit pour la prestation de terminaison extra-ZA : le réseau Bouygues Telecom ne présente que trois zones-arrières (ZA), dont chacune englobe au moins cinq zones de transit (ZT).

Les opérateurs mobiles et fixe intra-territoires n'ont aucune difficulté à obtenir le tarif de terminaison IZA puisque plus de 99% du trafic en provenance des opérateurs mobiles, et plus de 95% du trafic en provenance des réseaux fixes intra-territoires en bénéficie.

L'opérateur n'étant pas en mesure de livrer le trafic à destination d'un abonné Bouygues Telecom dans la bonne zone-arrière a le choix entre deux alternatives:

- 1) Le recours à la prestation de terminaison EZA fournie par Bouygues Telecom, composée d'un transit EZA et d'une prestation de terminaison d'appel IZA (orientée vers les coûts).
- 2) La livraison du trafic à un opérateur transitaire qui facturera sa propre prestation de transit inter-opérateur en plus de la terminaison d'appel IZA de Bouygues Telecom

Ainsi, le tarif de la prestation de terminaison EZA de Bouygues Telecom est soumis à la pression du marché du transit, lui-même parfaitement concurrentiel. Ce tarif se compare d'ailleurs favorablement au tarif de transit inter-opérateur extra-ZT de France Telecom qui est de l'ordre de 0,45c€/min².

2 Les principes structurants pour le 3^{ème} cycle 2011-2013

Bouygues Telecom souhaite rappeler les principes qui lui semblent structurants pour la fixation des plafonds tarifaires du 3^{ème} cycle.

Le coût incrémental constitue la bonne référence de coût.

En phase transitoire (TA au dessus du CI) il ne doit pas y avoir de transfert financier indu d'un opérateur vers un autre opérateur.

Le principe de proportionnalité doit être respecté pour veiller à ce que l'impact économique de la baisse de la TA soit comparable pour tous les opérateurs

Ce principe de proportionnalité est compatible avec la disparition progressive du différentiel Bouygues Telecom. En effet, la baisse peut être homothétique jusqu'au croisement des coûts incrémentaux, comme indiqué sur le schéma ci-dessous.

[SDA]

Bouygues Telecom souhaite en particulier attirer l'attention de l'Autorité sur le fait que le franchissement à la baisse du coût complet aurait dû, dans le respect du principe de proportionnalité, être cohérent dans le temps pour tous les opérateurs.

Or il convient de constater que le plafond tarifaire de juillet 2010 s'inscrit dans une baisse qui verra le tarif applicable à Bouygues Telecom franchir bien avant ceux de ses concurrents le niveau du coût complet de production.

Le modèle bottom-up générique représente les coûts d'un opérateur « existant hypothétique » dont les caractéristiques sont adaptées pour représenter un opérateur efficace moyen entre l'opérateur historique et les autres, en termes de délai d'entrée, d'options d'architecture etc. Le coût complet générique est donc inférieur à celui de Bouygues Telecom et sans doute supérieur à celui d'Orange.

Ne pas alourdir la charge de production des comptes réglementaires

Dans un contexte de diminution de l'impact de la TA que ce soit en CA ou en EBIT il n'est pas opportun d'alourdir les obligations liées à la production annuelle des comptes réglementaires

Une optimisation est nécessaire pour les modèles bottom-up et top-down, en particulier par la mutualisation des travaux, comme soutenu par Bouygues Telecom dans les précédentes consultations sur les références de coûts.

La validation du modèle bottom-up doit être menée à son terme

Le planning proposé par l'ARCEP du groupe de travail Analysys sur la mise à jour du modèle technico-économique montre un achèvement des travaux fin 2010.

² Transit extra-ZT estimé à l'aide d'une répartition horaire HP/HC/BN de 65%/35%/5% et d'une durée moyenne d'appel de 3 min

Il est nécessaire d'achever et de valider le travail de modélisation bottom-up préalablement à la fixation par l'Autorité des plafonds tarifaires. La référence du coût incrémental doit d'abord être établie de manière non contestable pour que les plafonds tarifaires puissent ensuite être déterminés. Cela implique notamment que la notion d'opérateur générique efficace soit précisément définie dans le cadre d'un marché à quatre acteurs. C'est en effet cette configuration d'opérateur qui est modélisée et qui conduit finalement à l'élaboration de la référence du coût incrémental.

Assurer une visibilité à long terme nécessaire pour l'établissement des plans d'affaires et l'innovation commerciale, tout en aménageant la possibilité de revoir l'analyse du marché compte tenu du contexte nouveau constitué par l'arrivée de Free Mobile

Comme le rappelle l'Autorité dans son analyse, la régulation doit assurer la nécessaire visibilité des tarifs à 3 ans pour le plan d'affaires et garantir la pérennité des conditions économiques retenues pour l'élaboration de nouvelles offres commerciales.

Pour cela il est nécessaire de prendre en compte l'arrivée du 4ème opérateur, or l'ARCEP n'a pas intégré cette arrivée dans son analyse de marché.