



www.orange.re

pour nous écrire :

OrangeRéunion

35, boulevard du Chaudron

BP 7431

97743 Saint-Denis messag cedex 9

tél. 02 62 20 67 67

Monsieur Paul CHAMPSAUR
Président
Autorité de régulation des télécommunications
7, Square Max Hymans
75730 Paris cedex 15

Christophe Jan
Directeur Général
réf : DG/0011.05- CJ/MD
LRAR n°8610 6259 2

Sainte-Clotilde, le 04 février 2005

Monsieur le Président,

Je vous prie de bien vouloir trouver ci-après la réponse de Orange Réunion à la « Consultation publique sur l'analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles ouverts au public ».

Ainsi que j'ai déjà eu l'occasion de le souligner à plusieurs reprises et sur d'autres sujets, il est regrettable que les marchés des DOM soient traités de manière superficielle voire erronée. Ces marchés, bien qu'éloignés de la métropole, font partie intégrante du territoire national et devraient être considérés aussi sérieusement que la métropole. En effet, il est fondamental que les analyses de marché réalisées par l'ART, très structurantes pour l'avenir et les investissements des opérateurs mobiles, prennent en compte les caractéristiques spécifiques du marché de la Réunion. Or dans le cadre de la présente consultation, aucune analyse approfondie n'est menée sur le marché de détail ou sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel à la Réunion : l'Autorité se contente de faire des parallèles avec la métropole ou les Antilles dans certains cas et aboutit finalement à des erreurs et à des conclusions inappropriées.

Des erreurs

Par exemple, l'ART sous-entend en page 36 du document de consultation que les services SMS+ et les services multimédia bas débit ne sont pas ouverts à la Réunion. Ceci est inexact puisque Orange Réunion, challenger sur son marché, a été le premier opérateur à lancer de tels services en décembre 2003.

D'autre part, une assimilation trop simpliste de la situation concurrentielle aux Antilles et à la Réunion ne reflète aucunement la réalité du fait de certaines caractéristiques très différentes



de ces marchés, comme leur taille, les niveaux de tarifs pratiqués et la proximité du continent américain pour les Antilles.

Une position largement dominante de SRR

Depuis l'arrivée sur le marché de Orange Réunion en 2001, et les nombreux investissements que nous avons engagés, le marché de détail des services mobiles à la Réunion est très dynamique, avec un taux de pénétration supérieur à celui de la métropole, des niveaux de services largement comparables (aussi bien en terme de qualité que concernant l'étendue des services fournis) et des tarifs inférieurs. Les évolutions réglementaires déjà prévues pour 2005 devraient contribuer à stimuler ce dynamisme, avec notamment l'arrivée de la portabilité du numéro mobile en mars 2005 (soit bien après la métropole), malgré le peu d'empressement montré par SRR sur ce sujet, et les récentes décisions de l'Autorité concernant la baisse des terminaisons d'appels dans les DOM.

Toutefois, le marché réunionnais est caractérisé par une position largement dominante de SRR, avec une part de marché en nombre de clients aux alentours de 71% ayant tendance à se stabiliser depuis 2002 malgré les efforts continus de Orange Réunion en terme d'innovation (lancement des services SMS+ et GPRS cités précédemment par exemple).

L'Autorité, pour justifier l'accès forcé au réseau de SRR, souligne d'ailleurs en particulier la possibilité pour cet opérateur d'exercer des menaces sur le marché de détail vis-à-vis de tout acteur susceptible de s'approvisionner auprès de Orange Réunion sur le marché de gros dans le cadre d'une prestation d'accès ou d'itinérance.

Un remède contre-productif

L'ART propose d'imposer à SRR « l'obligation d'accéder à toute demande raisonnable d'itinérance sur son réseau », une telle demande pouvant provenir d'un opérateur autorisé à la Réunion. Cette obligation ne semble pas adaptée aux problèmes rencontrés sur le marché ni proportionnée à ces derniers dans la mesure où elle risque au contraire de déstabiliser Orange Réunion.

Sur ce point, il est particulièrement regrettable que l'Autorité se limite à rappeler que les éventuelles mesures envisagées ne doivent pas fragiliser le challenger sur le marché ni remettre en cause les investissements passés ou l'incitation aux investissements futurs (en page 98) : il eût été plus utile d'appliquer ces principes au cas de la Réunion.

On peut craindre en effet que SRR cherche, à travers un accès d'itinérance qui lui serait imposé par l'ART, à évincer du marché le seul véritable concurrent ayant déployé des infrastructures. On peut également se demander, au regard du fonctionnement du marché à La Réunion, si les autorités de concurrence ne seraient pas mieux à même d'apprécier et de résoudre la situation concurrentielle liée à la position dominante de SRR à la Réunion.

De plus, une demande d'itinérance sur le réseau de SRR pourrait dans les faits émaner soit d'Orange Réunion (il n'est cependant pas concevable qu'une telle demande puisse aboutir), soit d'Outremer Télécom. Or il serait particulièrement injustifié que ce dernier, autorisé à La Réunion depuis février 2001, n'ayant à ce jour pas rempli ses obligations de couverture (90% de la population en février 2004) et à l'encontre duquel l'ART est en train d'étudier les sanctions envisageables, soit autorisé à bénéficier d'une telle solution d'itinérance sur le



.../suite

réseau de SRR. La situation du challenger Orange Réunion, qui peine à l'heure actuelle à maintenir sa part de marché aux alentours de 29%, malgré d'importants investissements en matière de réseau et services notamment, risquerait d'être mise en péril.

Pour ces différentes raisons, la décision envisagée par l'Autorité semble remettre en cause la concurrence par les mérites et fragiliser les investissements futurs dans le secteur mobile.

Des modalités d'application floues et une absence de sécurité juridique

Orange Réunion s'interroge toutefois sur le fait que, dans le paragraphe concernant les obligations envisagées pour la Réunion, l'ART stipule : « La demande devrait être faite par un opérateur qui dispose d'une autorisation au sein de la zone Réunion, dans les mêmes conditions que pour la zone Antilles-Guyane. ». Ces « conditions » font-elles référence au fait qu'un opérateur pouvant formuler des demandes d'itinérance auprès de SRR doit être dans la situation de ne pas avoir achevé le déploiement de son réseau et de respecter ses obligations de déploiement ?

Un tel point est particulièrement structurant, et il est une fois de plus regrettable que l'Autorité ne détaille pas précisément les mesures s'appliquant à La Réunion au lieu de renvoyer aux paragraphes concernant d'autres marchés.

En tout état de cause, si de telles conditions s'appliquaient au marché de La Réunion, Orange Réunion serait alors le seul opérateur à pouvoir effectuer auprès de SRR une demande d'itinérance. La pertinence de l'imposition d'une telle obligation à SRR semblerait alors également remise en cause.

En conclusion, il ressort de cette consultation que l'ART a bien noté l'existence d'une situation de position dominante simple de SRR sur le marché de La Réunion, sans que le remède envisagé sur le marché de gros soit de nature à modifier cette situation de dominance, risquant même de mettre l'opérateur challenger Orange Réunion dans une situation critique. On peut dès lors véritablement s'interroger sur le caractère approprié d'une régulation ex ante pour régler les difficultés rencontrées sur le marché mobile à La Réunion, les autorités de concurrence étant peut-être les mieux à même de s'assurer du fonctionnement concurrentiel du marché mobile à la Réunion.

Ainsi, il m'apparaît souhaitable que l'Autorité revoie ses conclusions à la lumière de ces éléments afin de ne pas imposer de mesures inadaptées et risquées sur le marché de l'accès et du départ d'appel à la Réunion.

En vous souhaitant une bonne réception, je vous prie d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de ma plus haute considération.

Christophe Jan
Directeur Général Orange Réunion

