



## Contribution de l'UFC-Que Choisir

(Consultation publique de l'ART relative au marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles)

---

### I) Considérations générales

L'UFC-Que Choisir a pris connaissance des quatre projets de décisions (04-936 et 04-937 à 939) de l'ART portant sur l'analyse des marchés de la terminaison d'appel (TA) vocal mobile et les mesures envisagées applicables aux opérateurs exerçant une influence significative.

L'UFC-Que Choisir approuve globalement l'analyse de l'Autorité (i) mais conteste les mesures proposées (ii) et en particulier la modulation des baisses de la TA entre 2005 et 2007 dans le cadre du nouveau « price cap » proposé par l'Autorité.

En effet, le seul fait de fixer un « price cap » ne suffit pas en tant que tel à satisfaire aux obligations tels que définies par le code des postes et communications électroniques (CPCE). Un « price cap » peut tout aussi bien avoir pour effet de faire disparaître des abus de position dominante que de les maintenir dans le temps.

Il convient donc d'examiner aussi la modulation des baisses à l'intérieur de ce « price cap ». Or, il apparaît que la proposition d'une baisse très limitée de la TA en 2005 est contradictoire avec l'analyse économique de l'ART elle-même.

L'association considère par ailleurs que la modulation proposée pourrait être contraire notamment à l'article L.32-1 du code des postes et des communications électroniques qui définit les objectifs qui doivent guider l'action générale de l'ART. En particulier, l'article précise que l'ART doit prendre des mesures raisonnables et proportionnées aux objectifs poursuivis et veillent :

*« A 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 »*

Plus précisément, l'association considère que la baisse limitée de la TA de 16% en 2005 légitime des prix excessifs de TA appliqués par des opérateurs exerçant une influence significative sur leur marché en préservant :

- Une distorsion de concurrence entre opérateurs fixes et mobiles ;
- une discrimination entre consommateurs selon qu'ils possèdent ou non une ligne fixe et aussi une ligne mobile ;
- globalement, une situation sous optimale au regard du bien être économique de la collectivité des consommateurs.

### II) Développements

#### *(i) Sur l'analyse des marchés par l'Autorité*

L'UFC-Que Choisir approuve l'application du principe de causalité de sorte que les coûts directement alloués aux communications entrantes sont recouverts par la facturation des appels entrants auxquels en l'espèce, il faut ajouter principalement les coûts relatifs à l'accès au réseau.

Sur ce dernier point, l'UFC-Que Choisir rejette :

- l'hypothèse d'une allocation discriminatoire selon les principes de Ramsey-Boiteux. Comme le précise l'Autorité, rien ne permet de dire qu'une sur-pondération des coûts de réseau supportés par l'appelant va se traduire par une baisse du prix des appels sortants. Une telle hypothèse exigerait, parmi d'autres conditions, que le marché d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques mobiles (marché 15) soit parfaitement concurrentiel. Ensuite, la discrimination devrait être forcément arbitraire du fait de la difficulté à mesurer avec précision les élasticités-prix nécessaires à l'allocation optimale des coûts de réseau et à la fixation des prix de gros de TA ;
- l'idée d'une prise en compte d'externalités positives visant à faire supporter par les appelants une partie des coûts commerciaux de l'appelé. L'Autorité fait justement valoir qu'une telle prise en compte pourrait créer une distorsion de concurrence et par conséquent aboutir à un traitement discriminatoire des opérateurs.

***(ii) sur les remèdes proposés au regard de l'analyse économique et du bien être économique de la collectivité des consommateurs***

L'UFC-Que Choisir note que selon les analyses menées par l'ART ainsi que celle du Conseil de la Concurrence dans son avis n° 04-A-17 du 14 octobre 2004 :

- 1) *Orange France, SFR et Bouygues Télécom exercent une influence significative sur les marchés de la TA mobile ;*
- 2) *La pression concurrentielle sur ce marché est nulle du fait de la position de monopole de chaque opérateur sur son propre réseau ;*
- 3) *Il n'y a pas lieu de créer « une subvention » des appelants vers les appels au regard de l'absence d'externalités et l'inefficience supposée d'une tarification discriminatoire du type Ramsey-Boiteux ;*
- 4) *En terme de coût, le hériçon entraîne un « gaspillage » des moyens par rapport à une interconnexion directe (trois boucles locales contre deux pour l'interconnexion directe) ;*
- 5) *9c€/minute est le prix de marché de l'interconnexion via hériçon proposé par les opérateurs fixes contre 15c€/minute pour une interconnexion directe.*
- 6) *L'ART propose « un price cap » de 2 ans selon le schéma suivant :*

	Charge de terminaison d'appel d'origine nationale Prix moyen en c€/min HTestimé *		
	2004	2005 **	2006 **
Orange/SFR	14,94	12,50	9,50
Bouygues Telecom	17,89	14,79	11,24

*(\*) profil de consommation 75% heures pleines et 25% heures creuses sur la prestation " intra-ZA "*

L'UFC-Que Choisir fait par ailleurs les constats et les analyses suivant :

**■ Sur les distorsions et discriminations existantes**

- 1) *selon ses informations, le coût moyen de l'interconnexion est légèrement inférieur à 6c€/minute ;*
- 2) *les consommateurs appelants payent à ce jour entre 15 et 17c€/minute au titre de l'interconnexion qui représente environ 66 % du prix total de l'appel F/M ;*
- 3) *ramené au prix moyen, les consommateurs ( essentiellement les clients résidentiels qui ne profitent pas des hérissons) par leurs appels F/M dégagent une subvention aux opérateurs mobile de 900 millions d' €/an et engendre un équilibre sous-optimal.*
- 4) *36 % des consommateurs disposent seulement d'une ligne fixe et ne peuvent donc pas substituer un appel M/M à un appel F/M. Ils sont captifs sans bénéficier d'externalités pouvant justifier le prix élevé de la TA et donc de leurs appels F/M ;*
- 5) *Il existe donc aussi une forte discrimination de traitement entre les consommateurs résidentiels ;*
- 6) *sur le marché « parallèle » des hérissons, l'interconnexion se négocie autour de 9 centimes d' € alors que la réglementation en vigueur impose un prix de 15 c€/minute aux opérateurs puissants sur le marché (ancien paquet Télécom) ;*
- 7) *les hérissons ont profité quasi exclusivement aux entreprises et très rarement aux consommateurs résidentiels ;*
- 8) *le développement des hérissons liés au prix anormalement élevé de la TA a fait apparaître une forte discrimination de traitement entre clients résidentiels et entreprises ;*
- 9) *pour les clients résidentiels, le prix des appels M/M est moins cher que pour les appels F/M. Le différentiel de prix est supérieur à 50 %<sup>1</sup> ;*
- 10) *Il existe une certaine subsituabilité entre les appels F/M et M/M ;*
- 11) *Il existe donc une forte distorsion de concurrence entre les marchés « accès et départ d'appel depuis un réseau fixe » et « accès et départ d'appel depuis un réseau mobile » ;*

**■ Sur l'importance et la modulation des baisses de la TA proposées par l'ART :**

- 12) *A 12,5 c€/minute, le prix de la TA reste plus de deux fois supérieures au coût moyen (6 c€ ;)*
- 13) *à ce prix, il peut être considéré que les opérateurs mobiles sur leur propre réseau bénéficient d'une rente anormale de monopole ;*

---

<sup>1</sup> France Télécom (75 % du marché des appels fixe à mobile) propose des tarifs F/M entre 26 et 29 c€ (en heure pleine soit 75 % du trafic) et de 10c€ (en heures creuses) auquel il faut rajouter un crédit temps de 21 centimes pour les 30 premières seconde.

Au total la première minute de communication (70 % des appels de ce type ont une durée inférieure à la minute)) F/M est proposée au prix de 34 c€ (hp) et 26 (hc) contre 19 c€ en moyenne pour un appel M/M soit un différentiel moyen de 68 %.

Ce différentiel est encore plus élevé si l'on intègre la part des appels fixe vers Bouygues Télécom qui facture l'interconnexion plus chère que Orange France et SFR.

Les autres opérateurs sur le marché (25 % des appels F/M)) ont des prix inférieurs mais si l'on tient compte du crédit temps ou de la charge d'appel, l'écart de prix avec France Télécom se resserre largement.

- 14) pour les clients résidentiels, une TA à 12,5 c€/minute en 2005 implique le versement d'une subvention de 650 millions d'€ aux opérateurs mobiles (à trafic constant) ;
- 15) le différentiel de prix entre appel F/M et M/M demeure élevé et donc la discrimination entre consommateurs résidentiels selon qu'ils possèdent ou non une ligne fixe et aussi mobile est maintenue. Il en va de même pour la distorsion de concurrence entre réseaux fixes et mobiles ;
- 16) 9c€ est le prix réel de marché de la TA à ce jour sur le marché « parallèle ».
- 17) rien ne permet de dire qu'une baisse de la TA à 9c€ en 2005 impliquerait un renchérissement du prix des communications autres que F/M. A ce prix, l'équilibre économique des opérateurs fixes sur les marchés F/F n'est pas bouleversé. Quant aux marchés liés aux appels F/M, l'identité du prix de la TA directe et indirecte via les hérissons à 9 c€ ne pourrait pas anéantir la rentabilité de l'opérateur fixe. En effet, il est démontré que la technique du hérisson est plus coûteuse que l'interconnexion directe ;
- 18) l'ART ne justifie pas économiquement les raisons pour lesquelles la baisse de la TA en 2005 reste très limitée ( - 16,3%). Son analyse amènerait au contraire à considérer qu'une TA trop éloignée des coûts moyens serait économiquement irrationnelle.
- 19) à 12,5 c€/minute, l'équilibre économique est donc sous optimal pour les consommateurs résidentiels et entreprises et implique une forte distorsion de concurrence entre réseaux fixes et mobiles ;

### III) Conclusions

Sans remettre en cause le « price cap » en tant que tel, l'UFC-Que Choisir considère que le projet de décision de l'ART relatif à 2005 qui prévoit la fixation de la TA à 12,5 c€/minute est économiquement irrationnelle et procure un préjudice réel et conséquent à la collectivité des consommateurs.

Ce projet préserve une double discriminations : entre réseaux fixes et mobiles tout d'abord et entre consommateurs selon que ceux-ci possèdent ou non à la fois une ligne fixe et une ligne mobile.

Enfin, ce projet entérine pour 2005, sans justification économique, trois abus de positions dominantes des opérateurs mobiles sur leur propre réseau.

L'UFC-Que Choisir se demande si un tel projet de décision est conforme au CPEC.

-----