



**Consultation Publique sur l'analyse du marché de gros
de la terminaison d'appel vocal vers les réseaux mobiles.**

-

Réponse de Bouygues Telecom Caraïbe.

- SYNTHÈSE DE LA POSITION DE BOUYGUES TELECOM CARAÏBE.

- RÉPONSES AU QUESTIONNAIRE DE L'ART

Synthèse de la position de Bouygues Telecom Caraïbe

Les Antilles et la Guyane : une situation très spécifique

La réponse de BTC (Bouygues Telecom Caraïbe) s'inscrit dans le contexte de la réponse apportée par Bouygues Telecom, et apporte des compléments aux arguments développés par Bouygues Telecom. L'ensemble des arguments développés par Bouygues Telecom dans sa réponse s'applique à la situation de BTC à la seule exception de ceux afférents au « bill&keep ».

Nous tenons en effet à ajouter que, pour BTC, la situation doit également s'analyser par rapport aux nombreuses spécificités économiques, culturelles et géographiques des trois départements ainsi qu'aux particularités de la situation concurrentielles aux Antilles et en Guyane.

Ces facteurs analysés conjointement ont des impacts très importants sur le marché, les coûts de BTC et son économie globale face à un opérateur historique en position ultra dominante tant sur le mobile que sur le fixe.

La spécificité des DOM est reconnue dans l'ensemble des domaines économiques tant au niveau européen que français et justifie pleinement de nombreuses dérogations aux droits nationaux ou européens :

- la libre circulation des biens avec l'Europe est entravée par des droits de douane spécifiques à chaque département : octroi de mer,
- la TVA fait l'objet de régimes différents suivants les DOM y compris à l'intérieur d'un même département,
- la fiscalité directe est dérogatoire : abattements, « niches fiscales »,
- les salaires et retraite de la fonction publique sont différents de la métropole

Ces particularités ne sont pas la conséquence d'un quelconque arbitraire mais le reflet d'une situation objectivement différente des DOM et dans notre cas des Antilles et de la Guyane.

Ces différences sont reconnues par le Droit européen, qui a créé la notion de « régions ultra périphériques » (RUP) pour en tenir compte. Cette notion inscrite dans les Traités européens depuis Maastricht a été analysée du point de vue des secteurs des TIC par le cabinet L Lengrand à la demande de la Commission. Ce rapport a développé les nombreux obstacles dissuasifs pour les nouveaux entrants face aux opérateurs historiques et la difficulté pour ceux-ci de se maintenir faisant la comparaison avec le secteur aérien où la concurrence a régressé quelques années après l'ouverture. Les Antilles et la Guyane sont dans ce rapport considérées comme des marchés particulièrement difficiles, en particulier face aux RUP du Portugal (Madère, Açores) et de l'Espagne (Canaries).

Ces différences objectives ont obligatoirement des répercussions importantes sur les marchés des Télécoms et sur BTC et nous allons les décrire ci après.

1. Les coûts

Les coûts réseau de Bouygues Telecom Caraïbe sont plus de deux fois supérieurs aux mêmes coûts en métropole en raison :

- D'une géographie complexe :
 - 9 îles différentes couvertes et une portion du continent sud américain,
 - 2300 km entre les points extrêmes du réseau pour un marché en valeur de la taille d'un département métropolitain,
 - Opérations réparties sur 5 marchés distincts et reconnus comme tels par l'ART (Guyane, Martinique, Guadeloupe, St Martin, St Barthélemy)
- De risques naturels importants :
 - zone sismique
 - zone cyclonique
- D'un éloignement de l'ensemble des centres de production de technologie et absence totale de concurrence sur le fret
- De l'absence de concurrence sur les liaisons louées inter département
- D'un surcoût généralisé de 15% à 50 % sur l'ensemble des composants de notre prix de revient :
 - produits manufacturés importés (+ 15 à 20 %)
 - produits manufacturés locaux (+ 25 à 40 %)
 - salaires (+40 %) du personnel qualifié détaché dans les DOM.
 - absence de concurrence sur les prestations « qualifiées » (+50 %)

2. Les tarifs.

Pourtant, malgré des coûts plus élevés, Bouygues Telecom Caraïbe pratique des tarifs similaires à la métropole. Cette politique tarifaire a permis un fort développement du marché (le taux d'équipement est plus élevé aux Antilles qu'en Métropole).

Mais, pour espérer être rentable un jour, ce choix donné au développement du marché nécessite, encore plus qu'en métropole, l'application d'une tarification à la Ramsey-Boiteux où les revenus tirés des appels entrants participent à la couverture des coûts fixes (confère la réponse de Bouygues Telecom sur la signification d'une tarification à la Ramsey-Boiteux).

Pour illustrer ce propos au niveau des prix de détails : le forfait ADSL (512k) de Wanadoo est facturé 80 euros (29,9 € en métropole) et l'abonnement de base à Canal Antilles (hors Canal+) est vendu 40,23 euros (17,99 € en métropole).

A contrario BTC facture son forfait 2h de référence 28 euros contre 29 en métropole soit un prix HT équivalent.

3. La taille des marchés Antilles- Guyane

BTC opère sur les 5 marchés regroupés sous le nom « Antilles-Guyane » depuis début ou fin 2001 (Guyane) soit dans le meilleur des cas depuis 3 ans.

Ces marchés se caractérisent par une taille allant de quelques milliers d'habitants (St-Barthélémy) à moins de 400 000 habitants pour les îles de la Martinique ou de la Guadeloupe.

Aucun marché de l'Europe des 15 n'a une taille et une situation comparable à ceux des Antilles ou de la Guyane. Le Luxembourg mis à part, les plus petits marchés européens sont l'Irlande, l'Autriche ou le Danemark et le bon sens interdit de transposer la situation de ces 3 pays sur les DOM antillais ou guyanais.

Quant à la métropole, il existe un facteur taille de 60 avec l'ensemble consolidé Antilles – Guyane et supérieur à 100 avec chacun des marchés pris isolément. Un tel facteur de taille doit inciter à la prudence avant d'appliquer une règle testée sur des marchés beaucoup plus vaste.

4. Une ouverture à la concurrence récente

Le calendrier d'ouverture à la concurrence est très spécifique puisque celle-ci n'existe grâce à l'arrivée de BTC que depuis 3 ans ½ contre 7 à 15 ans dans la totalité des pays européens.

Cette situation révèle la difficulté propre de ces marchés et la grande fragilité de cette ouverture à ce stade précoce.

La meilleure preuve d'une situation particulière est qu'à ce jour sur nos marchés :

- SFR a abandonné ses fréquences
- OUTREMER TELECOM et OCEANIC DIGITAL (ATT Wireless/ Cingular) ont respectivement une licence depuis 2001 et 2002 et ils n'ont rempli à ce jour aucune de leurs obligations de déploiement au risque de perdre les fréquences attribuées.

A notre connaissance, il n'existe pas de marché européen où 2 licences GSM et les fréquences attachées soient restées inutilisées depuis 3 ans.

Comme pour la taille, le calendrier télécom des 3 DOM Antilles et Guyane doit inciter là aussi à la plus grande prudence avant d'appliquer une directive européenne conçue pour des marchés matures.

L'élargissement de l'Europe à des pays et marchés de taille beaucoup plus proche (Malte, Chypre, Pays baltes) devraient permettre une comparaison plus large et d'adopter le calendrier et les mesures en fonction du résultat de l'analyse.

5. La situation concurrentielle

La situation est particulière et là aussi très différente des marchés européens analysés par la Commission et l'ART.

OC détient plus de 80 % du marché en moyenne. Pour le consommateur, cela veut dire que moins d'un appel fixe mobile sur cinq va être terminé sur le réseau de BTC. En toute théorie, le consommateur est quasiment insensible aux prix des appels vers BTC. Pourtant FT communique largement y compris par voie d'affichage sur les prix FT vers Orange Caraïbes.

Dans la pratique, comme il n'y a que 2 opérateurs mobiles dont un est filiale de l'opérateur quasi unique du fixe : FT, le couple FT/OC fait jouer son pouvoir compensateur sans hésitation en communiquant massivement et régulièrement au public, le meilleur tarif disponible de FT vers OC.

Si BTC avait l'intention de laisser durablement sa TA très différente de celle d'OC, l'alliance FT/OC en ferait un argument immédiat de « churn » de BTC vers OC.

Au-delà de ce pouvoir compensateur de FT/OC, il existe aujourd'hui une capacité des autres acteurs du marché de réagir puisque Outremer Télécom et Océanic Digital (ATT WL) disposent de 2 licences et des fréquences avec la capacité de venir concurrencer BTC, si notre situation révélait une absence de concurrence manifeste et des profits faciles sur nos marchés.

6. Conclusion

Compte tenu de l'ensemble des spécificités du marché Antilles-Guyane développées ci-dessus :

- Coûts plus élevés.
- Principe de tarification à la Ramsey-Boiteux encore plus nécessaire qu'en métropole pour satisfaire le client. (voir explication dans la contribution de Bouygues Telecom)
- Taille du marché.
- Marché peu rentable compte tenu de la concurrence forte avec un opérateur très puissant (80% de part de marché).

L'ART ne saurait décliner sur les Antilles Guyane des remèdes similaires à la métropole.

Plus encore qu'en métropole, le rééquilibrage entre prix des appels entrants et sortants doit être progressif et prendre en considération l'équilibre économique de Bouygues Telecom Caraïbe et le souhait de BTC de poursuivre le développement du marché Antilles-Guyane.

Notre proposition est que l'ART adopte les principes suivants :

- Réguler ex ante ou ex post suivant les cas les tarifs et les offres de l'opérateur dominant globalement le marché afin que la concurrence se développe plus rapidement sur l'ensemble du marché.
- Laisser agir le rapport des forces concurrentielles au niveau des opérateurs « non globalement puissants » afin que le marché s'autorégule sur l'ensemble des marchés pertinents dans le sillage de l'acteur dominant ; et donc ne pas réguler en particulier Bouygues Telecom Caraïbe. C'est la solution adoptée pour Dauphin Télécom qui est d'une taille relative comparable à BTC sur son marché géographique de Saint-Martin et d'une taille relative supérieure à ST Martin que celle atteinte par BTC sur le marché guyanais face à Orange Caraïbes.
- Pratiquer une régulation des tarifs entrants très progressive afin de ne pas pénaliser les opérateurs « non globalement puissants » obligés de suivre l'opérateur dominant. Cette régulation appliquée à l'opérateur puissant du marché ne doit pas amener en tout état de cause une baisse annuelle supérieure à 10% du tarif nominal ou l'équivalent en revenu sous forme d'une réduction de la période indivisible.
- Permettre un différentiel sur le niveau de terminaison d'appels en fonction des opérateurs (il faut noter à ce sujet que le bill & keep n'existe pas aux Antilles et que les 2 opérateurs mobiles se facturent déjà les appels terminant sur le réseau concurrent).
- Permettre un différentiel de terminaison suivant les marchés géographiques qui ont des particularités propres à l'intérieur de l'ensemble des 3 départements. Cette différenciation devra s'appliquer notamment au marché de la Guyane où la situation concurrentielle, la pénétration de la téléphonie mobile et les coûts sont notoirement différents des autres marchés « domiens ».

Le pragmatisme d'une telle décision s'inscrirait dans la logique de la situation des DOM antillais et guyanais (régions ultra périphériques de l'Europe) où il est nécessaire de ne pas décourager les acteurs économiques qui ont pris le risque d'investir dans le développement et la création de très nombreux emplois sur ces marchés difficiles et fragiles tout en créant pour le consommateur une véritable alternative à l'acteur historique.

REPONSES
AU
QUESTIONNAIRE DE L'ART

Commentaires généraux

Q1.1 Avez-vous des commentaires généraux sur le document ?

Comme BTC l'expose longuement dans la synthèse et la partie plus détaillée de sa réponse, les spécificités géographiques, concurrentielles et financières liées au marché des régions ultra périphériques que sont les départements d'outre-mer ne sont pas ou peu prises en compte par l'ART dans sa consultation.

L'application même réduite des obligations métropolitaines aux opérateurs d'outre-mer pourrait conduire à la disparition de BTC supprimant ainsi toute concurrence aux Antilles-Guyane.

Commentaires sur l'introduction (chapitre 2), la définition des marchés (chapitre 3), la puissance de marché (chapitre 4)

Q4.2 Avez-vous des commentaires la puissance de marchés des opérateurs de métropole ?

Sans objet pour Bouygues Telecom Caraïbe.

Q2.1 Avez-vous des commentaires sur l'introduction ?

Q3.1 Avez-vous des commentaires sur la définition des marchés ?

Q4.1 Avez-vous des commentaires généraux sur la puissance de marchés ?

Q4.3 Avez-vous des commentaires la puissance de marchés des opérateurs d'outre-mer?

Les réponses à ces quatre questions sont détaillées dans la position de Bouygues Telecom Caraïbe exposée dans les parties précédentes.

Ente autres, Bouygues Telecom Caraïbe n'est pas d'accord avec la position de l'ART sur les 2 points suivants :

§4.4.1.2 : Coût d'un opérateur outre-mer.

Le rapport indique

« Le prix des équipements doit être sensiblement le même qu'en métropole (au coût d'acheminement près) » ...

« Le prix de la main d'œuvre outre mer est proche de celui de la métropole » :

Comme indiqué dans la partie II de la réponse de Bouygues Telecom Caraïbes, ces affirmations ne reflètent pas la réalité dans les DOM. Les coûts de revient matériels et humains sont nettement plus élevés que pour métropole. La sous-traitance est également plus coûteuse, étant donné la petitesse des marchés qui ne permettent pas une bonne concurrence et impliquent souvent de mettre en place des moyens humains et matériels de façon temporaire avec les surcoûts associés.

« les premiers éléments mentionnés sur les coûts laissent à penser que les différences de coûts entre les maisons mères en métropole et leur filiales outre-mer ne sont pas telles qu'on aboutisse à des conclusions différentes de celles de la métropole, à savoir que les prix sont sensiblement supérieurs aux coûts » :

Quand bien même l'affirmation selon laquelle les prix en métropole seraient « sensiblement supérieurs aux coûts » serait exacte, on ne peut en déduire que la situation est identique aux Antilles-Guyane. On notera que le ratio indiqué dans le rapport « prix filiale/prix maison mère » est chiffré à 129% pour Bouygues Telecom, ratio nettement moins élevé que la différence de coûts citée dans notre réponse en partie II.

§ 4.4.1.4 : Puissance sur le marché des opérateurs d'outre-mer.

« Orange Caraïbes, Orange Réunion, SRR et Bouygues Telecom Caraïbe détiennent, au même titre que leur maison mère en métropole, une puissance significative sur leur marché individuel de la terminaison d'appel vocal » :

Bouygues Telecom Caraïbe ne peut être d'accord avec cette affirmation :

- Compte tenu des conditions difficiles (géographie, coûts plus élevés, petite taille, PIB / habitant plus faible) le développement réussi du marché (taux d'équipement supérieur à la métropole) n'a pu se faire et ne pourra encore se faire qu'en pratiquant de manière relativement plus importante qu'en métropole une tarification de type Ramsey-Boiteux. Raisonner sur le seul marché de la terminaison d'appel reviendra à fermer à BTC toute possibilité d'être un jour rentable et à tuer tout développement futur du marché antillais (notamment dans le multimédia).
- L'ART ne prend pas en compte le contexte concurrentiel des Antilles où l'opérateur dominant a 80% de part de marché.
- L'ART ne prend pas en compte la jeunesse de BTC : existant depuis 3 ans, pas encore rentable (contrairement aux opérateurs métropolitains).

Commentaires sur les obligations (chapitre 5)

Q5.3.1 *Avez-vous des commentaires généraux sur les obligations susceptibles d'être imposées aux opérateurs d'outre-mer filiales d'opérateurs de métropole (hors SPM Télécom) (partie 5.3)?*

§5.3 : « Il est pertinent et proportionné d'imposer aux opérateurs d'outre-mer des obligations équivalentes à celles imposées aux opérateurs de métropole »

L'analyse du marché ne nous paraissant pas pertinente (cf toutes les indications que nous donnons sur la particularité des marchés Antilles-Guyane, et qui ne sont pas abordées dans le rapport), ces obligations demandent à être réévaluées après révision de l'analyse du marché.

Rappelons que le droit européen donne la possibilité d'accorder des exceptions et des aides spécifiques aux Régions Ultra Périphériques, et que des exceptions ont effectivement été mises en place dans de nombreux secteurs économiques plus anciens.

« De tels remèdes sont bien proportionnés pour ces opérateurs d'outre-mer car chacun de ces opérateurs est d'une taille substantielle, proche de ceux d'autres pays européens »

Nous faisons la démonstration dans la partie II que nous ne saurions trouver l'Europe des 15 des opérateurs dans une situation équivalente à Bouygues Telecom Caraïbes, tant en terme de taille et nature du marché, qu'en terme de problématique de coûts.

Avec les nouveaux entrants de l'Europe à 25 depuis le 1^{er} mai (les plus petits, Estonie, Slovaquie, Lettonie et Lituanie ont de 1,4 à 3,7 millions d'habitants) demandera à être analysée, même si de nombreuses particularités restent spécifiques aux Antilles : insularité, éclatement, éloignement.

Le cas de Bouygues Telecom Caraïbes nous semble devoir davantage relever d'une exception que d'une règle établie pour des marchés plus « classiques ».

Pour les motifs évoqués ci-dessus, les obligations citées aux §5.3.2, §5.3.3, §5.3.4, §5.3.5, §5.3.6 doivent être adaptées.

Q5.3.2 *Avez-vous des commentaires sur les prestations d'interconnexion et d'accès susceptibles d'être imposées aux opérateurs de métropole (partie 5.3.1)?*

Q5.3.3 *Avez-vous des commentaires sur la publication d'une offre de référence susceptible d'être imposée aux opérateurs de métropole (partie 5.3.2)?*

L'ART demande dans son rapport (5.3.1.2 – page 78) que BTC dispose d'un point de raccordement en Guyane.

Aujourd'hui, BTC ne dispose pas d'un tel point et n'a pas l'intention actuelle d'en déployer un. Seuls la Guadeloupe et la Martinique sont équipés chacune d'un MSC et donc de points d'interconnexion.

Compte tenu des coûts de transit pouvant être élevé entre les différentes zones géographiques, l'offre de référence pourra être différente par zone géographique (3 zones : Martinique, Guyane, Guadeloupe).

Q5.3.4 *Avez-vous des commentaires sur les autres obligations liées à la transparence susceptibles d'être imposées aux opérateurs d'outre-mer (partie 5.3.3)?*

Q5.3.5 *Avez-vous des commentaires sur l'obligation de non-discrimination susceptible d'être imposée aux opérateurs d'outre-mer (partie 5.3.4)?*

Q5.3.6 *Avez-vous des commentaires sur le contrôle des prix susceptible d'être imposé aux opérateurs d'outre-mer (partie 5.3.5)?*

Q5.3.7 *Avez-vous des commentaires sur les obligations comptables susceptibles d'être imposées aux opérateurs d'outre-mer (partie 5.3.6)?*

BTC est un « petit » opérateur qui ne dispose pas de structures importantes. La fourniture régulière d'informations à l'ART nécessiterait le développement d'outils de contrôle de gestion inexistants chez BTC à ce jour et l'embauche d'un collaborateur (entraînant une hausse de 30% des coûts du contrôle de gestion chez BTC).

Dans son rapport, l'AT propose d'ailleurs elle-même de limiter les informations fournis par les opérateurs des DOM (page 79 : « l'autorité considère.... tout en limitant les informations à fournir par les opérateurs pour justifier leurs coût »).

A ce sujet, il convient de noter que BTC a déjà des difficultés à fournir à l'ART les réponses aux questionnaires trimestriels (confère relance régulière de l'ART à ce sujet).

Q5.4 *Avez-vous des commentaires généraux sur les obligations susceptibles d'être imposées aux autres opérateurs puissants (partie 5.4)?*

« SPM Telecom, Dauphin Telecom et Saint-Martin Mobile ont moins de 3000 clients. Il semble par conséquent disproportionné de leur imposer les mêmes obligations qu'à des opérateurs disposant d'un nombre substantiellement plus important de clients ».

3000 clients à Saint Martin, c'est environ 30 fois moins que le nombre de clients de Bouygues Telecom Caraïbe.

Si nous comparons de la même façon le nombre de clients de Bouygues Telecom Caraïbe à un opérateur en milieu de tableau à l'échelle européenne, avec 3 millions de clients, nous obtenons le même différentiel (30 fois moins de clients pour Bouygues Telecom Caraïbe). Nous pouvons donc parler d'un nombre de client « substantiellement » moins important pour Bouygues

Telecom Caraïbe, ce qui pourrait conduire à la même conclusion qu'il est disproportionné d'imposer à Bouygues Telecom Caraïbe les mêmes obligations qu'à des opérateurs « disposant d'un nombre substantiellement plus important de clients », quelles qu'elles soient.

A ce titre Bouygues Telecom Caraïbe pourrait être cité dans le groupe des opérateurs n'ayant pas les mêmes obligations qu'un opérateur de plus grande taille.

Commentaires sur les annexes

Q6 Avez-vous des commentaires sur le contenu des annexes ?

Les réponses à ces quatre questions sont détaillées dans la position de Bouygues Telecom Caraïbe exposée dans les parties précédentes, que ce soit concernant les coûts du réseau ou bien la notion de neutralité entre opérateurs fixes et mobiles.