

## Réponse de Orange Réunion à la consultation publique sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles

La présente consultation publique sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles s'inscrit dans le chantier plus large de la révision du cadre réglementaire applicable au secteur des télécommunications. Le nouveau cadre réglementaire doit permettre le passage d'une situation où les conditions d'une concurrence effective ont été mises en œuvre à une situation de pleine concurrence. Le marché considéré par cette consultation publique est l'un des trois marchés mobile de gros identifiés comme étant susceptibles d'être régulés ex ante par la Commission européenne dans sa recommandation sur les marchés pertinents.

L'analyse présentée dans le document de consultation aboutit à des conclusions particulièrement préoccupantes et disproportionnées pour Orange Réunion, qui se retrouve de fait soumis aux mêmes obligations que les opérateurs de métropole et SRR, alors que sa situation en est très éloignée. Dès lors, Orange Réunion semble devoir se voir imposer des obligations découlant du statut « d'opérateur puissant » au même titre que son concurrent à la Réunion qui dispose d'une avance considérable sur le marché réunionnais. Le document qui fait l'économie d'un examen approfondi du marché de détail dans le Département de la Réunion, présente par ailleurs un certain nombre d'inexactitudes et des assertions non justifiées ni démontrées. Pour ces différentes raisons, Orange Réunion estime que les conclusions du document de consultation conduisent à proposer des remèdes ni appropriés ni justifiés à son encontre.

**A contrario, l'opérateur considère qu'un bilan de la réglementation actuelle permettrait de définir les conditions pour la mise en œuvre d'obligations réglementaires pertinentes pour le marché de la Réunion : l'imposition à l'opérateur SRR d'un contrôle pluriannuel sous la forme d'un « price-cap » spécifique pour ce marché constituerait un signal incitatif tout en offrant aux opérateurs tiers la visibilité et la sécurité juridique favorables aux investissements.**

### **Une mise à mal des principes fixés par le cadre européen particulièrement négative pour Orange Réunion**

*Vers le droit commun de la concurrence ou vers une régulation sectorielle renforcée ?*

Alors que l'un des objectifs fondamentaux de la mise en place du nouveau cadre réglementaire européen en matière de télécommunications visait à permettre progressivement le passage d'une régulation sectorielle à un régime se rapprochant du droit commun de la concurrence, la présente consultation aboutit à ce que des opérateurs nouveaux entrants comme Orange Réunion, challenger sur son marché, soit soumis par l'Autorité à un vaste ensemble d'obligations, ces dernières allant au-delà même de ce qui est imposé aujourd'hui aux opérateurs identifiés comme puissants sur le marché métropolitain de l'interconnexion. Cette contradiction ne peut manquer d'étonner, d'autant plus que SRR a été le seul opérateur à la Réunion entre 1995 et 2000.

*Une absence d'analyse de la situation concurrentielle sur le marché de détail*

Le point de départ de l'analyse concurrentielle des marchés est donc bien de considérer le marché de services et de produits fournis aux utilisateurs finals, en l'occurrence du marché mobile, afin de procéder ensuite à l'examen des liens éventuels avec les marchés de gros associés et à l'évaluation de la situation concurrentielle sur ces marchés. Une telle vision explicite et structurée de la situation économique du marché de détail et du développement des services de télécommunications mobiles, que les acteurs auraient pu commenter, ne figure pas dans la consultation. A titre d'exemple, le prix des services mobiles dans le département de la Réunion tient compte de la réalité socio-économique de ce marché, les tarifs y sont comparativement plus faibles qu'en Métropole.

Cette lacune est particulièrement dommageable pour le cas de la Réunion, où le marché de détail mobile est particulièrement dynamique :

- Le taux d'équipement en téléphone mobile à la Réunion est de l'ordre de 75 % pour un taux d'équipement pour les postes fixes de l'ordre de 76 % (Source INSEE 2002).
- Les clients finals peuvent choisir entre des offres innovantes : Orange Réunion a lancé nombre de services innovants, les MMS et le service « Orange World » à la mi décembre. Des tarifications et des promotions attractives sont régulièrement proposées afin de développer les usages. Orange Réunion propose une gamme de terminaux élargie avec des équipements multi média et terminaux compatibles MMS avec écran couleur...

Ainsi, l'absence d'analyse des marchés de détail, en particulier mobiles, de la métropole d'une part, et ceux géographiquement distincts des départements d'outre-mer d'autre part, est préoccupante : elle conduit à proposer d'imposer à l'ensemble des opérateurs de réseaux mobiles actifs dans ces territoires spécifiques en termes socio-économiques des obligations similaires à celles envisagées en métropole. Une telle approche est particulièrement inadaptée et nuit de ce fait à une analyse et appréhension pragmatiques du marché réunionnais.

*L'imposition d'obligations totalement disproportionnées à Orange Réunion*

Orange Réunion estime que les obligations qui sont envisagées à son égard sont disproportionnées et non justifiées que ce soit par la situation du marché ou son positionnement sur ce marché.

Par ailleurs, le document passe en revue les obligations potentielles qui figurent dans les directives et les applique toutes – simultanément – à l'ensemble des opérateurs ayant déployé une infrastructure de réseau mobile, en contradiction avec les directives. En effet, celles-ci mentionnent bien le fait que les obligations citées constituent la liste des possibilités offertes aux autorités de régulation, qui doivent selon le cas imposer une ou plusieurs de ces obligations aux opérateurs puissants et non systématiquement la totalité d'entre elles. Or il incombe aux autorités de régulation de justifier les remèdes envisagés, sur le fait qu'ils doivent être adaptés aux problèmes concurrentiels rencontrés sur le marché étudié, proportionnés (à cette fin les autorités de régulation doivent produire une analyse des conséquences de l'imposition d'un remède donné et les comparer avec celles qui auraient résulté de l'imposition d'autres remèdes afin de choisir le moins contraignant pour le marché), et justifiés au regard des objectifs du nouveau cadre. Cette analyse n'est pas menée dans la consultation présente, alors même qu'elle est soutenue par le GRI (Groupe des Régulateurs Indépendants) dans ses «Principles of Implementation and Best Practice on the application of remedies in the mobile voice call termination market » du 1<sup>er</sup> avril 2004.

Ainsi, la taille et la situation de Orange Réunion sur le marché de la Réunion ne justifient peut-être pas l'imposition de l'ensemble des obligations envisagées, si toutefois une véritable analyse de marché venait confirmer la nécessité d'une intervention réglementaire y compris vis-à-vis de Orange Réunion afin de rétablir la situation concurrentielle sur le marché de détail. Enfin, la structure actuelle de Orange Réunion au vu de ses effectifs et de ses ressources qui sont aujourd'hui prioritairement tournées vers son développement commercial n'est pas aujourd'hui dimensionnée pour faire face au renforcement des obligations réglementaires envisagé dans le document de consultation.

Telles qu'elles sont présentées aujourd'hui, les obligations citées risqueraient de freiner le développement commercial de Orange Réunion et ainsi restreindre la concurrence sur le marché de la téléphonie mobile sur le marché, ce qui serait en totale contradiction avec les objectifs poursuivis par le nouveau cadre européen en termes d'allègement de la réglementation sectorielle.

En tout état de cause, les obligations envisagées dans la consultation concernant Orange Réunion amènent les remarques suivantes :

- Concernant l'accès et d'interconnexion, les obligations devraient s'appuyer sur la situation actuelle sur le marché de la Réunion et ne pas entraîner le développement de ressources dédiées ou nouvelles, des investissements techniques excessifs au regard de l'objectif poursuivi d'interconnexion des réseaux.
- Pour cette raison, la prestation d'interconnexion minimale, dont la publication pour le marché de la Réunion n'est peut-être pas pertinente au regard du faible nombre d'opérateurs qui y sont présents, doit correspondre au mode de raccordement existant utilisé par l'opérateur mobile.

- Au regard du différentiel tarifaire existant pour un certain nombre de prestations entre la métropole et l'outremer (contrairement à ce qui est avancé par le document) un mécanisme appliquant aux opérateurs d'outremer les mêmes baisses en valeur absolue ou en valeur relative que celles envisagées pour les opérateurs de métropole, n'a pas de fondement économique et ne peut être appliqué en l'état ;
- L'imposition d'obligations comptables, qui dans le document semble aller au-delà des prescriptions communautaires, doit être justifiée et proportionnée notamment au regard de la taille et des ressources respectives des opérateurs présents sur le marché : à l'heure actuelle, la situation d'Orange Réunion ne lui permet pas de répondre à de telles exigences.

Les mesures envisagées s'avéreraient particulièrement inéquitables, alors que le cas de certains opérateurs, comme par exemple Outremer Télécom, bénéficiant d'une licence GSM à la Réunion mais n'ayant pas respecté leurs engagements en termes de déploiement de réseau et de services n'est pas adressé par le document. Ces acteurs pourraient fixer librement le niveau de leur terminaison d'appel sans offrir de contrepartie en termes d'investissements ou de développement du marché aux consommateurs finals.

### **Des erreurs et des assertions non justifiées dans le document**

Le texte de la consultation semble parfois orienté et certaines considérations établies sans aucun élément de démonstration ou de justification paraissent relever de présupposés plutôt que d'une analyse tangible ; des inexactitudes sont également présentes dans le document.

#### *Pourquoi identifier une catégorie spécifique pour les filiales des opérateurs métropolitains ?*

Lorsque le document analyse la puissance de marché des opérateurs, après avoir listé les principes devant guider cette analyse, il définit sans justification plusieurs catégories d'opérateurs mobiles : « *En outre-mer, deux catégories d'opérateurs sont aussi distinguables : les filiales des opérateurs de métropole et les opérateurs « indépendants »* ».

Il n'est pas acceptable que le critère considéré soit celui de la filialisation par rapport à un opérateur de métropole : quel est le lien entre ce critère et la situation sur le marché ? Surtout alors que l'analyse de marché n'est pas encore abordée ? Cette catégorisation artificielle ne relève pas de critères objectifs. A tout le moins le document devrait préciser les justifications de telles conclusions.

#### *L'évolution des prix*

A ce jour, Orange Réunion est directement interconnecté avec France Télécom uniquement, contrairement à ce que laisse entendre l'Autorité quand elle cite l'instauration du système d'interconnexion directe le 1<sup>er</sup> septembre 1999.

#### *Comparaison des prix et des coûts en métropole et outre-mer*

Les spécificités du marché réunionnais conduisent à des coûts plus élevés en outre-mer qu'en Métropole. La mise en œuvre d'un contrôle tarifaire spécifique pour le marché de La Réunion devra prendre en compte cette contrainte.

En effet, bien que les prix des équipements soient sensiblement similaires à ceux de la métropole, les filiales d'outre-mer supportent des frais d'acheminement (transport et assurance) de l'ordre de 5% sur la valeur des équipements. Un certain nombre d'équipements sont imposés au titre de l'octroi de mer qui alimente le budget voté par la Région.

Si le prix de la main d'œuvre est proche de celui existant en métropole dans de nombreux domaines, concernant la haute technologie, les niveaux de salaire s'alignent sur le prix du marché DOM intégrant les 40% de sur- salaire de la fonction publique. Par ailleurs, l'ensemble des prestations réalisées sur le réseau ou sur des équipements de services à valeur ajoutée (mise en place, maintenance évolutive, ...) sont assurées par des sociétés métropolitaines ou de l'union européenne. Ces prestations outre-mer représentent un surcoût de l'ordre de 30% par rapport aux mêmes prestations délivrées en métropole ou en Europe.

Il est également important de prendre en compte l'environnement géographique de la Réunion, qui peut avoir un impact fort sur le déploiement et la maintenance du réseau et engendre des coûts supplémentaires comme la surprime d'assurance pour le risque « cyclone » ...

Enfin, il convient de rappeler que le PIB à la Réunion étant inférieur de 25 % par rapport à celui de la métropole, le coût de communication et média est nécessairement plus élevé par rapport à un concurrent déjà installé (rattrapage de la notoriété marque).

### **Conclusion**

**Pour ces différentes raisons, Orange Réunion estime à ce stade de l'analyse que les obligations qui sont envisagées à son encontre ne sont ni justifiées ni proportionnées au regard de l'objectif poursuivi. L'application d'un « price-cap » spécifique pour la Réunion à l'opérateur leader SRR, comme cela a été fait en métropole pour Orange et SFR jusqu'à présent, est toutefois souhaitable pour discipliner le prix de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles et offrir la sécurité et la visibilité nécessaire aux investissements sur ce marché.**