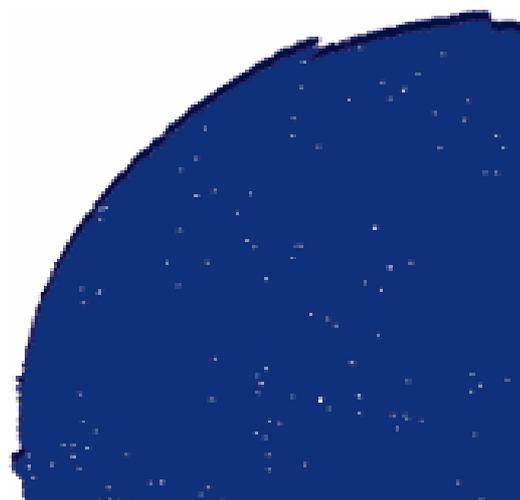


## ***Analyse des Marchés pertinents***

---

*Saisine pour avis du Conseil de la concurrence concernant l'analyse des marchés pertinents relatifs à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles d'Outremer Télécom et de St Martin & St Barthélemy Tel Cell*

*Eléments complémentaires*



**Éléments complémentaires relatifs à l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles des sociétés Outremer Télécom et Tel Cell dans la zone Antilles-Guyane**

L'analyse développée dans le présent document a trait à la situation existant aujourd'hui dans la zone Antilles-Guyane, qui est caractérisée par une absence de régulation de l'opérateur nouvel entrant, Outremer Télécom, sur son marché de gros de terminaison d'appel vocal, alors que tous ses principaux concurrents sont eux régulés sur leurs marchés respectifs. L'analyse est développée en deux temps.

La première partie vise à caractériser et évaluer les effets induits par une telle situation, en particulier sur le 2ème entrant – Digicel (ex-Bouygues Telecom Caraïbe) - qui s'avère être l'opérateur mis le plus en péril par l'agressivité au détail d'Outremer Telecom, entretenue grâce aux revenus d'interconnexion ponctionnés sur ses concurrents. Cette partie vise donc à démontrer la nécessité d'une régulation de tout opérateur nouvel entrant sur son marché de terminaison d'appel, et ce dès son lancement commercial afin de préserver les conditions d'exercices d'un jeu concurrentiel loyal sur le marché de détail.

La deuxième partie s'intéresse au contre-pouvoir d'acheteur, qui est l'un des principaux éléments susceptibles de remettre en cause la puissance de marché d'Outremer Telecom sur son marché de terminaison d'appel. Dans ce cadre, est examiné le mécanisme de différenciation tarifaire qu'un opérateur concurrent peut choisir de mettre en place pour les appels à destination du réseau d'un nouvel entrant, en particulier lorsque ce dernier a fixé un niveau très élevé de terminaison d'appel. La deuxième partie vise alors à démontrer qu'aucun opérateur, fixe ou mobile même d'envergure comme France Telecom ou Orange Caraïbe, ne peut aujourd'hui exercer, dans la zone Antilles Guyane, de contre-pouvoir d'acheteur face à Outremer Télécom et qu'en particulier, la différenciation tarifaire n'est pas un moyen effectif d'exercer, via les consommateurs, aujourd'hui un contre-pouvoir d'acheteur sur Outremer Télécom. La conclusion de cette partie rejoint donc celle initialement soumise dans le projet de décision de l'Autorité notifié en avril dernier, selon laquelle Outremer Télécom exerce bien une influence significative sur son marché de gros de terminaison d'appel vocal.

Le présent document est complété en annexe par des éléments d'informations complémentaires portant notamment sur le marché de détail mobile dans la zone Antilles Guyane, les acteurs qui y sont présents et leurs principales offres, ainsi que le réseau mobile d'Outremer Télécom.

## Première partie :

### **Observations sur l'entrée d'un nouvel opérateur sur le marché de détail sans que celui-ci ne soit régulé sur le marché de gros de sa terminaison d'appel - mise en évidence de problèmes concurrentiels sur le marché de détail et de la fragilisation potentielle du deuxième entrant (Digicel)**

Les observations qui suivent sont faites sur un marché initialement animé par deux acteurs : un opérateur leader (Orange Caraïbe arrivé en 1997) et un deuxième entrant, Bouygues Telecom Caraïbe, aujourd'hui Digicel, arrivé plus tardivement, quatre années plus tard.

Les observations formulées portent sur l'entrée d'un troisième opérateur sur ce marché, ici Outremer Télécom, qui pratique, du fait de l'absence de régulation, et ce depuis son arrivée, un niveau de terminaison d'appel très élevé, supérieur de près de 18 c€/mn à celle du 2<sup>ème</sup> entrant<sup>1</sup>. Cet acteur parvient à acquérir avec un rythme soutenu des nouveaux clients, dépassant en moins de deux trimestres après son lancement commercial, sur la Guyane, la part de marché de Bouygues Télécom Caraïbe<sup>2</sup>, alors que ce dernier est actif commercialement sur cette région depuis 2001. Cette croissance fulgurante du dernier entrant s'explique essentiellement par le jeu concurrentiel violent qu'il anime au détail, grâce à la régulation asymétrique flagrante existant sur les marchés de gros de la TA respectifs des opérateurs, dont il tire profit.

L'objet de cette partie est de caractériser et d'évaluer les effets induits par une telle situation, en particulier sur le 2<sup>ème</sup> entrant qui s'avère être l'opérateur mis le plus en péril par l'agressivité au détail d'Outremer Télécom, entretenue grâce aux revenus d'interconnexion ponctionnés sur ses concurrents.

L'arrivée d'un nouvel opérateur sur le marché de détail mobile est toujours gage d'un certain dynamisme concurrentiel sur ce marché. Il est donc important de créer des conditions favorables à l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs : toutefois, il faut veiller à ce que les conditions d'entrée du nouvel acteur ne remettent pas en cause un fonctionnement du marché basé sur une concurrence par les mérites. Ainsi, la situation dans laquelle le nouvel entrant profite d'une absence de régulation sur le marché de sa terminaison d'appel (TA) alors que les terminaisons d'appel de tous ses concurrents sont régulées, participe certes à créer pour cet acteur des conditions favorables d'arrivée sur le marché. Pourtant, cette situation peut permettre au nouvel entrant de se développer sans faire aucun effort concurrentiel particulier : il peut en effet simplement profiter du fait que sa TA échappe à toute régulation pour la fixer à un niveau significativement plus élevé que ceux de ses concurrents, afin de percevoir auprès d'eux et des opérateurs fixes d'importants revenus d'interconnexion ; il pratique en contrepartie des prix très bas au détail afin de conquérir des clients. Il parvient ainsi à faire croître sa part de marché au détail en pratiquant une concurrence non fondée sur les mérites.

Néanmoins, l'impact sur le marché mobile qu'aura ce nouvel opérateur, non régulé sur le marché de gros de sa terminaison d'appel, dépendra du niveau et de l'évolution de sa part de marché. Tant que sa part de marché reste faible, il ne générera qu'un trafic limité entrant sur son réseau en provenance de ses concurrents : l'achat d'interconnexion auprès de cet acteur représentera alors pour ses concurrents un coût n'affectant que peu leurs structures de coûts respectives. Par contre, la situation dans laquelle cet opérateur nouvel entrant continue de bénéficier d'un tarif de terminaison d'appel élevé alors que sa part de marché connaît une croissance soutenue, peut conduire à déstabiliser artificiellement le positionnement des offres de détail mises en place par ses concurrents, par rapport à celles qu'il offre sur le même segment de marché.

<sup>1</sup> La terminaison d'appel de Digicel (ex-Bouygues Télécom Caraïbe) est de 19.73c€/mn tandis que celle d'Outremer Télécom est de 37.37c€/mn.

<sup>2</sup> La part de marché de Bouygues Télécom Caraïbe au deuxième trimestre 2005 est de 7,5% tandis que celle d'Outremer Télécom pour la même période est de 12,5%.

## **Préambule : des offres de détail des concurrents déstabilisées par le niveau élevé de la TA d'Outremer Telecom et difficiles à repositionner**

La situation existant sur les marchés de l'interconnexion dans la zone Antilles-Guyane et précédemment décrite modifie donc significativement l'équilibre économique des offres des concurrents d'Outremer Telecom et entraîne notamment une dégradation substantielle du solde d'interconnexion associé à chacune de leurs offres. Les concurrents de l'opérateur nouvel entrant peuvent envisager des modifications de leurs offres existantes (hausse du prix, introduction de tarification différenciée suivant le réseau de destination). Néanmoins, ces modifications comportent un risque non négligeable pour les opérateurs concernés, dans la mesure où elles rendent possible la résiliation sans pénalité par les consommateurs des contrats pour lesquels les conditions contractuelles sont modifiées. En effet, le code de la consommation dans son article L.121-84 dispose que :

*« Tout projet de modification des conditions contractuelles de fourniture d'un service de communications électroniques est communiqué par le prestataire au consommateur au moins un mois avant son entrée en vigueur, assorti de l'information selon laquelle ce dernier peut, tant qu'il n'a pas expressément accepté les nouvelles conditions, résilier le contrat sans pénalité de résiliation et sans droit à dédommagement, jusque dans un délai de quatre mois après l'entrée en vigueur de la modification.*

*Pour les contrats à durée déterminée ne comportant pas de clause déterminant précisément les hypothèses pouvant entraîner une modification contractuelle ou de clause portant sur la modification du prix, le consommateur peut exiger l'application des conditions initiales jusqu'au terme de la durée contractuelle.*

*Toute offre de fourniture d'un service de communications électroniques s'accompagne d'une information explicite sur les dispositions relatives aux modifications ultérieures des conditions contractuelles. »*

Il apparaît ainsi que les modifications généralisées des conditions générales de vente des contrats déjà en vigueur restent délicates à mettre en œuvre dans un marché mobile où l'équilibre économique des offres repose couramment sur des clauses de durée d'engagement minimal.

## **Evaluation dans la zone Antilles / Guyane des effets de l'absence de régulation de la TA d'Outremer Telecom sur ses concurrents**

Dans la zone Antilles-Guyane, la pratique par Outremer Télécom de prix de détail très bas lui permet de créer une distorsion concurrentielle sur ce marché et d'évincer ainsi artificiellement ses concurrents. En l'espèce, ses principaux concurrents sont Orange Caraïbe et Digicel (ex-Bouygues Télécom Caraïbe). Il s'avère que celui qui est le plus menacé est celui qui détient le plus faible parc d'abonnés, c'est-à-dire Digicel. En effet, contrairement à Orange Caraïbe, Digicel termine la majorité de son trafic sortant vers les réseaux d'opérateurs tiers, donnant lieu alors à versement de terminaison d'appel par Digicel, tandis qu'il ne bénéficie de sa structure de coûts propres que pour une partie faible de son trafic. Le poids des « appels on net » peut d'ailleurs être approché au premier ordre par la part de l'opérateur sur le marché de détail. De plus, du fait de sa part de marché significativement plus faible, et comme cela sera évoqué dans la suite de cette partie, Digicel ne bénéficie pas des mêmes effets d'échelle dont peut bénéficier Orange Caraïbe.

Les tableaux ci-dessous illustrent la difficulté pour un opérateur comme Digicel de maintenir une certaine rentabilité face à un opérateur très agressif sur le marché de détail et non régulé sur le marché de gros comme Outremer Télécom. Il est utile de souligner ici que pour un opérateur, le principal coût variable direct intervenant de manière prépondérante dans l'équilibre économique de chaque offre qu'il propose correspond au solde d'interconnexion associé à l'offre, c'est-à-dire à la différence entre les charges d'interconnexion qu'il doit payer à ses concurrents au titre du trafic entrant sur leurs réseaux respectifs, et les revenus d'interconnexion qu'il perçoit auprès de ses concurrents au titre du trafic entrant sur son réseau. Une variation de ces charges et revenus se traduit concrètement pour l'opérateur par une diminution, respectivement un accroissement, instantanée de sa marge brute.

L'intérêt des calculs faits dans le cadre des tableaux ci-dessous portent moins sur les valeurs absolues que sur l'ordre de grandeur des niveaux des différences des soldes entre deux opérateurs et en particulier s'agissant de l'écart observé entre Digicel et Outremer Télécom.

Le tableau ci-dessous illustre la consommation moyenne d'un abonné dans la zone Antilles-Guyane. Les hypothèses suivantes ont été faites au regard de données considérées par l'ARCEP comme pertinentes sur le marché mobile Antilles-Guyane :

- le volume sortant mensuel d'un abonné sur cette zone est d'environ 100 minutes, réparti entre
  - o 17 minutes à destination de réseaux fixes
  - o 84 minutes à destination de réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur considéré)
- le volume entrant mensuel d'un abonné sur cette zone est d'environ 110 minutes, réparti entre
  - o 28 minutes en provenance de réseaux fixes
  - o 84 minutes en provenance de réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur considéré)
- les trafics entrant provenant des réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur) et sortant vers les réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur) sont répartis entre les trois opérateurs au prorata de leurs parts de marché respectives.

	Orange Caraïbe	Digicel	Outremer
<b>Sortant (en min)</b>			
Sortant fixe	17,0	17,0	17,0
Orange Caraïbe	sortant on net	52	52
Digicel	22	sortant on net	22
Outremer	9	9	sortant on net
<b>Entrant (en min)</b>			
Entrant total	112,6	112,6	112,6
Entrant fixe	28,6	28,6	28,6
Orange Caraïbe	entrant on net	52	52
Digicel	22	entrant on net	22
Outremer	9	9	entrant on net
<b>Charges d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		-8,6	-8,6
Digicel	-4,3		-4,3
Outremer	-3,5	-3,5	
<b>Revenus d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		10,3	19,5
Digicel	3,6		8,2
Outremer	1,5	1,8	
<b>Soldes entre les revenus et les charges d'interconnexion (en €)</b>			
	-2,6	0,1	14,8
<b>Rappel des parts de marché</b>			
	62%	26%	11%

**Chiffres relatifs à l'ensemble de la zone Antilles - Guyane**

On constate pour un abonné ayant une consommation correspondant à la consommation moyenne du marché (abonné dit « moyen »), qu'Outremer Télécom bénéficie d'un solde d'interconnexion largement plus important que ses concurrents et s'explique essentiellement par le niveau élevé de sa terminaison d'appel.

Les tableaux suivants présentent, toujours sur la base des parts de marché des opérateurs constatées dans la zone Antilles – Guyane à la fin du troisième trimestre 2006, les calculs des flux financiers associés aux revenus et aux charges d'interconnexion pour un abonné qui n'est plus cette fois ci un abonné moyen mais un consommateur ayant souscrit à un forfait d'1h ou de 4 h.

Les calculs suivants consistent pour chacune de ces deux offres (soit un forfait 1h, soit un forfait 4h, tous deux proposés par Orange Caraïbe, Digicel et Outremer Telecom) à évaluer pour chacun de ces trois opérateurs :

- les revenus d'interconnexion qu'il perçoit au titre du trafic entrant vers l'abonné à cette offre
- les charges d'interconnexion qu'il verse à ses concurrents au titre du trafic sortant à destination de leurs réseaux respectifs.

Ces calculs permettent ainsi d'estimer pour chaque opérateur le solde d'interconnexion associé à la commercialisation de l'offre considérée, correspondant à la différence entre les revenus et les charges d'interconnexion.

Pour un forfait 1 heure, l'ARCEP considère comme pertinentes au regard des données dont elle dispose les hypothèses suivantes :

- le volume sortant mensuel d'un abonné sur cette zone est d'environ 75 minutes, réparti entre
  - o 7 minutes à destination de réseaux fixes
  - o 69 minutes à destination de réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur considéré)
- le volume entrant mensuel d'un abonné sur cette zone est d'environ 85 minutes, réparti entre
  - o 9 minutes en provenance de réseaux fixes
  - o 75 minutes en provenance de réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur considéré)

<b>Forfait 1h</b>			
	<b>Orange Caraïbe</b>	<b>Digicel</b>	<b>Outremer</b>
<b>Sortant (en min)</b>			
Sortant fixe	7,2	7,2	7,2
Orange Caraïbe	sortant on net	43	43
Digicel	18	sortant on net	18
Outremer	8	8	sortant on net
<b>Entrant (en min)</b>			
Entrant total	85,1	85,1	85,1
Entrant fixe	9,3	9,3	9,3
Orange Caraïbe	entrant on net	47	47
Digicel	20	entrant on net	20
Outremer	8	8	entrant on net
<b>Charges d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		-7,1	-7,1
Digicel	-3,6		-3,6
Outremer	-2,8	-2,8	
<b>Revenus d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		9,3	17,6
Digicel	3,2		7,4
Outremer	1,4	1,6	
<b>Soldes entre les revenus et les charges d'interconnexion (en €)</b>			
	-1,8	1,0	14,3
<b>Rappel des parts de marché</b>			
	62%	26%	11%
<b>prix de détail : ordre de grandeur (en € HT)</b>			
	20,28	14,65	12,90

*Chiffres relatifs à l'ensemble de la zone Antilles - Guyane*

Pour un forfait 4 heures, l'ARCEP considère comme pertinentes au regard des données dont elle dispose les hypothèses suivantes :

- le volume sortant mensuel d'un abonné sur cette zone est d'environ 340 minutes, réparti entre
  - o 81 minutes à destination de réseaux fixes
  - o 260 minutes à destination de réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur considéré)
- le volume entrant mensuel d'un abonné sur cette zone est d'environ 270 minutes, réparti entre
  - o 30 minutes en provenance de réseaux fixes
  - o 240 minutes en provenance de réseaux mobiles (y compris celui de l'opérateur considéré)

**Forfait 4h**

	Orange Caraïbe	Digicel	Outremer
<b>Sortant (en min)</b>			
Sortant fixe	81,7	81,7	81,7
Orange Caraïbe	sortant on net	161	161
Digicel	68	sortant on net	68
Outremer	29	29	sortant on net
<b>Entrant (en min)</b>			
Entrant total	271,8	271,8	271,8
Entrant fixe	30,1	30,1	30,1
Orange Caraïbe	entrant on net	150	150
Digicel	63	entrant on net	63
Outremer	27	27	entrant on net
<b>Charges d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		-26,5	-26,5
Digicel	-13,3		-13,3
Outremer	-10,7	-10,7	
<b>Revenus d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		29,6	56,0
Digicel	10,3		23,5
Outremer	4,4	5,2	
<b>Soldes entre les revenus et les charges d'interconnexion (en €)</b>			
	-9,3	-2,4	39,7
<b>Rappel des parts de marché T3 2006</b>			
	62%	26%	11%
<b>prix de détail : ordre de grandeur (en € HT)</b>			
	48,85	47,90	29,49

**Chiffres relatifs à l'ensemble de la zone Antilles – Guyane**

Au regard des ces tableaux, on constate en premier lieu qu'Outremer Telecom bénéficie sur les deux offres considérées, à savoir le forfait 1 heure et le forfait 4h, d'un solde d'interconnexion significativement plus élevé que ses deux concurrents.

Ainsi que les tableaux précédents l'illustrent, le niveau élevé de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom contribue à créer un fort écart de soldes d'interconnexion entre Outremer Télécom et ses concurrents, notamment Orange Caraïbe. De surcroît, l'écart des soldes d'interconnexion entre ces deux opérateurs est contrebalancé par la forte part de marché d'Orange Caraïbe et les importants effets d'échelle dont ce dernier bénéficie. En effet, il n'achète de terminaison d'appel à ses concurrents que sur le trafic sortant off net, bien inférieur en volume au trafic sortant on net pour lequel Orange Caraïbe bénéficie de sa structure de coûts propres et d'effets d'échelle significativement plus élevés que ces deux concurrents compte tenu de sa part de marché prépondérante. Néanmoins, quand on compare Digicel et Outremer Télécom, opérateurs qui ont des parts de marché comparables, on observe que l'écart des soldes d'interconnexion entre ces deux opérateurs est largement défavorable à Digicel et ne peut être compensé par des différences d'effet d'échelle entre les deux acteurs.

Si l'on s'intéresse à la seule zone de la Guyane, où Outremer Telecom est actif depuis le dernier trimestre de l'année 2004, on obtient le tableau suivant, pour un forfait 1 heure, sur la base des parts de marché des opérateurs constatées en Guyane à la fin du troisième trimestre 2006<sup>3</sup>.

Parts de marché Guyane T3 2006	
Orange Caraïbe	66%
Digicel	12%
Outremer	22%

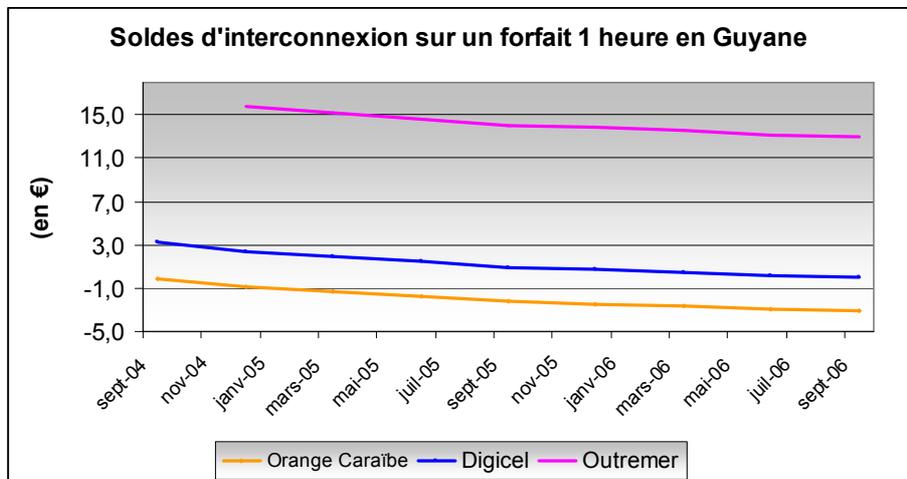
<sup>3</sup>

### Forfait 1h

	Orange Caraïbe	Digicel	Outremer
<b>Sortant (en min)</b>			
Sortant fixe	7,2	7,2	7,2
Orange Caraïbe	sortant on net	46	46
Digicel	9	sortant on net	9
Outremer	15	15	sortant on net
<b>Entrant (en min)</b>			
Entrant total	85,1	85,1	85,1
Entrant fixe	9,3	9,3	9,3
Orange Caraïbe	entrant on net	50	50
Digicel	9	entrant on net	9
Outremer	16	16	entrant on net
<b>Charges d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		-7,5	-7,5
Digicel	-1,7		-1,7
Outremer	-5,6	-5,6	
<b>Revenus d'interconnexion (en €)</b>			
Orange Caraïbe		9,9	18,7
Digicel	1,5		3,5
Outremer	2,7	3,2	
<b>Soldes entre les revenus et les charges d'interconnexion (en €)</b>			
	-3,0	0,0	13,0
<b>Rappel des parts de marché</b>			
	66%	12%	22%
<b>Prix de détail (en € HT)</b>			
	20,28	15,19	14,00

#### Chiffres relatifs à l'ensemble de la zone Guyane

Depuis son arrivée sur le marché en Guyane, Outremer Telecom a connu un rapide développement, on constate pour un forfait 1h en Guyane, sur la période allant du dernier trimestre 2004 jusqu'au troisième trimestre 2006, qu'Outremer Telecom a toujours bénéficié d'un solde d'interconnexion nettement supérieur à ceux observés pour ses concurrents.



*Soldes d'interconnexion sur un forfait 1h en Guyane  
(en €)*

A titre incident, l'ARCEP souligne que le revenu supplémentaire d'interconnexion qu'Outremer Télécom tire de ses concurrents grâce à son niveau élevé de TA correspond à peu près au même ordre de grandeur que celui de la différence entre les prix de détail qu'il propose et ceux qu'Orange Caraïbe ou Digicel proposent sur les mêmes types de forfaits. Ceci constitue une nouvelle illustration du jeu concurrentiel qui s'exerce dans la zone Antilles – Guyane démontrant que le développement dynamique d'Outremer Telecom s'appuie sur un positionnement tarifaire très attractif au détail, rendu possible grâce aux revenus d'interconnexion perçus auprès de ses concurrents.

Pour répondre à la compétitivité « artificielle » d'un opérateur tel qu'Outremer Télécom, Digicel pourrait mettre en place une différenciation tarifaire<sup>4</sup> à l'encontre de l'opérateur. Pour autant, cette pratique s'avère complexe à mettre en œuvre pour Digicel, notamment en raison de son parc restreint de clients qui ne lui permettrait pas de diluer l'impact de la terminaison d'appel d'Outremer Télécom dans l'ensemble de sa structure de coût et du risque à faire jouer des effets clubs pour un opérateur ayant une faible part de marché.

### **Conclusion et exemple d'application au cas de la régulation de la TA de Tel Cell aux Antilles**

L'Autorité considère qu'il est essentiel d'éviter toute situation dans laquelle un nouvel entrant peut profiter du fait que sa terminaison d'appel échappe à toute régulation pour la fixer à un niveau significativement plus élevé que ceux de ses concurrents, de pratiquer en contrepartie des prix très bas au détail et de faire croître ainsi sa part de marché au détail. Il est donc essentiel que tout nouvel entrant soit soumis à une régulation du marché de sa terminaison d'appel, et ce dès son lancement commercial.

L'Autorité avait déjà adopté cette démarche lors de la saisine du Conseil de la concurrence relative à l'analyse de marché de la terminaison d'appel de Tel Cell en avril dernier : le projet de décision de l'Autorité transmis lors de la saisine du Conseil en avril dernier avait mis en évidence la puissance de cet opérateur sur son marché de terminaison d'appel, et ce de manière préalable à son lancement qu'il annonçait comme imminent. Son lancement commercial a effectivement eu lieu dans les semaines qui ont suivi la saisine, en juin 2006.

---

<sup>4</sup> Cf. partie n°2 portant sur Etat des lieux de la différenciation tarifaire et impacts, en particulier sur les consommateurs

## Deuxième partie :

### Etat des lieux de la différenciation tarifaire et impacts, en particulier sur les consommateurs

Sommaire de cette partie :

1. Différenciation tarifaire mise en œuvre par France Télécom .....	12
• Aucun obstacle réel à la faisabilité technique de la différenciation tarifaire ... ..	12
• ... Qui va cependant à l'encontre de la simplicité recherchée dans le marketing des offres	12
• Pertes encourues en cas d'absence de différenciation tarifaire par France Telecom : exemple de l'offre Atout .....	13
2. Différenciation tarifaire mise en œuvre par les opérateurs mobiles.....	13
• Etat des lieux des structures tarifaires des opérateurs : seul Orange Caraïbe pratique une telle différenciation .....	13
• Contraintes afférentes à la mise en place d'une différenciation tarifaire .....	14
o Le respect des injonctions du Conseil de la concurrence.....	14
o ..contraint Orange Caraïbe dans ses choix de différenciation tarifaire et de péréquation de tarifs au détail.....	14
3. L'impact de la différenciation tarifaire sur l'opérateur de terminaison d'appel et sur le consommateur .....	14
• Aucun élément (notamment empirique) ne semble démontrer l'exercice d'un contre-pouvoir d'acheteur sur Outremer Télécom via ses abonnés appelés ou les consommateurs appelant ces derniers .....	14
• La différenciation tarifaire a ainsi pour principal effet de ponctionner les abonnés des opérateurs tiers ... ..	15
• ... et de brouiller encore plus la lisibilité de leurs grilles tarifaires.....	15
4. Une contribution des consommateurs aux coûts de la TA d'Outremer Telecom injustifiée au regard de la maturité actuelle du marché mobile de la zone Antilles - Guyane .....	15

Un opérateur nouvel entrant, non régulé sur sa terminaison d'appel, peut pratiquer un niveau de prix de terminaison d'appel très élevé<sup>5</sup>. Pour y faire face, un opérateur concurrent peut choisir de mettre en place une différenciation tarifaire pour les appels à destination du réseau de ce nouvel entrant.

Même si la différenciation tarifaire va parfois à l'encontre des objectifs « *marketing* » de simplification des grilles tarifaires que vise l'opérateur, sa mise en œuvre technique est possible même si elle est coûteuse (cf. 1. *Différenciation tarifaire mise en œuvre par France Télécom*).

Dans ce contexte, tout opérateur peut donc théoriquement mettre en place un mécanisme de différenciation tarifaire, l'un des objectifs alors visés étant d'acquiescer un éventuel contre-pouvoir d'acheteur sur l'opérateur auquel il achète de la terminaison d'appel afin de le contraindre à en abaisser le niveau. L'opérateur cherche alors, à travers la différenciation tarifaire, à induire une évolution des comportements des consommateurs – aussi bien de ses abonnés appelant le réseau du nouvel entrant que ceux, abonnés du nouvel entrant, qui sont appelés.

Néanmoins, il apparaît que la mise en place d'une différenciation tarifaire ne permet pas d'acquiescer un contre-pouvoir d'acheteur. Il s'ensuit que les seuls effets de cette différenciation tarifaire sont les suivants :

- l'abonné fixe ainsi que l'abonné mobile appelant d'un réseau mobile tiers sont lourdement pénalisés lorsqu'ils appellent un abonné de l'opérateur nouvel entrant pratiquant une TA très élevée ;
- la lisibilité des offres de détail est brouillée (cf. 3. *L'impact de la différenciation tarifaire sur l'opérateur de terminaison d'appel et sur le consommateur*).

Lorsqu'un marché mobile est en pleine croissance comme cela a été le cas en métropole ou dans les DOM jusqu'en 2001, une contribution des abonnés des opérateurs fixes pour couvrir les coûts commerciaux encourus par les opérateurs mobiles peut être légitime, dans la mesure où l'on peut considérer que l'accroissement du nombre d'interlocuteurs joignables sur les boucles locales mobiles génère une externalité positive pour les abonnés des réseaux fixes. Mais, quand le marché arrive à maturité, comme actuellement le marché mobile de la Guyane et des Antilles, cette contribution n'est plus justifiée et n'a pour seul effet que de conduire à une pénalisation des abonnés fixes et mobiles appelant le réseau d'Outremer Telecom pour compenser des asymétries tarifaires trop fortes sur le marché de gros. De surcroît il convient de souligner que les niveaux de TA et ceux des prix de détail différenciés existant aujourd'hui en Antilles-Guyane n'ont jamais été observés sur ce marché même quand ce dernier était en pleine croissance (cf. 4. *Une contribution des consommateurs aux coûts de la TA d'Outremer Telecom injustifiée au regard de la maturité actuelle du marché mobile de la zone Antilles - Guyane*).

L'ensemble de ces éléments, développés dans la présente partie, participent donc à l'analyse selon laquelle la différenciation tarifaire n'est pas un moyen effectif d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur sur l'opérateur concerné via les consommateurs.

En cas d'augmentation du tarif de la terminaison d'appel, l'opérateur acheteur peut avoir plusieurs types de comportements :

- soit l'acheteur *absorbe* la hausse de la terminaison d'appel de son concurrent en maintenant sa politique tarifaire inchangée. Il dégrade alors sa situation financière.
- soit l'acheteur répercute uniformément cette hausse de coût sur ses tarifs de détail à structure inchangée. Il dégrade alors sa compétitivité.
- soit l'acheteur augmente sa propre terminaison d'appel, cette hypothèse n'est envisageable que dans la mesure où l'opérateur acheteur concerné peut augmenter le niveau de sa TA, et n'est donc pas régulé sur le marché de gros de sa terminaison d'appel ;

---

<sup>5</sup> Cf. Observations sur l'entrée d'un nouvel opérateur sur le marché de détail sans que celui-ci ne soit régulé sur le marché de gros de sa terminaison d'appel

- soit l'acheteur accepte la hausse de la TA de l'opérateur qui la lui vend mais répercute cette hausse sur les tarifs de détail des communications à destination du réseau de cet opérateur (il pratique alors une **différenciation tarifaire** en fonction du réseau de destination de l'appel).

Dans les deux premiers cas, l'acheteur n'est pas en mesure d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur. Le troisième cas n'est pas envisageable en l'espèce.

Cette partie s'intéresse au contre-pouvoir d'acheteur, qui est l'un des principaux éléments susceptibles de remettre en cause la puissance de marché d'Outremer Telecom sur son marché de terminaison d'appel, et se concentre sur la quatrième cas, à savoir la mise en œuvre de la différenciation tarifaire comme possible moyen d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur. Pour rappel, Outremer Telecom pratique aujourd'hui un prix moyen de terminaison d'appel autour de 37,4 c€ / min, qui suscite des critiques de la part des opérateurs, fixes et mobiles, actifs dans les DOM.

Cette partie détaille les enjeux et impacts d'une telle différenciation sur les plans technique et commercial. La mise en place d'une différenciation tarifaire à l'encontre d'Outremer Télécom dans la zone Antilles – Guyane est examinée selon qu'elle l'est par France Telecom, puis par les opérateurs mobiles, et plus particulièrement par Orange Caraïbe. Enfin, la partie analyse les impacts et effets de la différenciation tarifaire sur l'opérateur de terminaison d'appel et sur les consommateurs.

## 1. Différenciation tarifaire mise en œuvre par France Télécom

- ***Aucun obstacle réel à la faisabilité technique de la différenciation tarifaire ...***

Pour l'opérateur France Télécom, la mise en place d'une différenciation tarifaire concernant Outremer Télécom n'a pas nécessité d'évolution des systèmes d'information en tant que telle mais une lourde mise en œuvre de paramétrages.

Dans le cadre de sa réponse à un questionnaire envoyé par l'Autorité, France Telecom a rappelé que le principal avatar technique de la différenciation tarifaire est la consommation de paliers de taxation dans les équipements de l'opérateur de téléphonie fixe, paliers de taxation dont le nombre n'est pas extensible à l'infini. Il y a donc un coût d'opportunité, difficilement quantifiable.

Outre cette difficulté technique empêchant France Télécom de multiplier « à l'infini » les paliers de taxation dans ses équipements, les éléments qui gouvernent les choix tarifaires de France Télécom relèvent, d'une part, du marketing des offres et, d'autre part, de la rationalité économique.

- ***... Qui va cependant à l'encontre de la simplicité recherchée dans le marketing des offres***

France Télécom prend l'exemple du lancement d'Atout Téléphone, où le choix marketing de l'opérateur a été celui de la simplicité, notamment à travers la grille tarifaire proposée. C'est dans ce contexte que France Télécom a essayé autant que faire se peut de limiter au maximum le nombre de tarifs distincts à destination des opérateurs mobiles. Pour France Télécom, limiter la pratique de différenciation tarifaire au bénéfice de la simplicité de ses grilles tarifaires est possible si deux conditions sont réunies :

- les écarts entre les terminaisons d'appels pratiquées par les autres opérateurs, fixes ou mobiles, ne sont pas trop importants ;
- le poids des appels à destination des opérateurs pratiquant les terminaisons d'appels les plus élevées est faible et relativement stable.

Si France Télécom a rencontré ces deux conditions cumulatives en métropole, elle ne les a pas, à ce jour, rencontré dans les DOM. C'est pourquoi subsistent, selon France Telecom, plusieurs tarifs pour les appels passés vers des opérateurs mobiles en intra DOM depuis sa boucle locale.

Ainsi, France Télécom pratique une différenciation tarifaire pour les appels à destination d'Outremer Télécom car, notamment, le niveau de terminaison d'appel de cet opérateur est selon France Telecom très supérieur à celui pratiqué par les principaux opérateurs mobiles dans les DOM (i.e Orange Caraïbe et Bouygues Télécom Caraïbe).

- **Pertes encourues en cas d'absence de différenciation tarifaire par France Telecom : exemple de l'offre Atout**

Si indépendamment du niveau très élevé de terminaison d'appel d'Outremer Télécom, France Télécom avait aligné les tarifs vers le réseau d'Outremer Télécom en intra DOM sur ceux des appels vers le réseau d'Orange Caraïbe ou de Bouygues Télécom Caraïbe, cela l'aurait conduit à vendre ses communications à un prix inférieur à leurs coûts de production. En prenant l'exemple de l'offre Atout de France Télécom, on observe en effet que si l'opérateur avait pratiqué à l'égard d'Outremer Télécom un tarif identique à celui d'Orange Caraïbe (soit 0,312 € HT/min<sup>6</sup>), il aurait été inférieur de 0,0617 €/min au prix de la TA d'Outremer Télécom. Ce tarif de détail n'aurait donc pas permis à France Telecom de recouvrer le coût associé à l'achat de TA auprès d'Outremer Telecom et ce, sans prendre en compte tous les autres coûts associés à l'achat de prestations d'interconnexion (BPN, prestations de raccordement, etc.).

## 2. Différenciation tarifaire mise en œuvre par les opérateurs mobiles

- **Etat des lieux des structures tarifaires des opérateurs : seul Orange Caraïbe pratique une telle différenciation**

Au regard des offres commerciales proposées par les principaux opérateurs mobiles dans la zone Antilles Guyane à la fin juin 2006, on constate qu'à l'instar d'Outremer Télécom, Orange Caraïbe propose des grilles tarifaires différenciant les appels on net et off net. Digicel ne pratique aucune différenciation selon le réseau mobile destinataire de l'appel. Toutefois, il faut noter que Bouygues Telecom Caraïbe, avant son rachat par Digicel, appliquait des tarifs plus élevés pour les appels à destination d'Outremer Télécom et Dauphin Télécom pour les appels intra DOM passés dans le cadre de ses offres forfait et mini forfait en Guadeloupe et en Martinique : pour ces appels, il y avait un supplément de 20 c€ par minute.

Le tableau ci-dessous présente les tarifs on net / off net pratiqués par Orange Caraïbe et Outremer Telecom dans le cadre des forfaits 30 minutes, une heure et 4 heures qu'ils commercialisent.

### Antilles

	30 mn	1 heure	4 heures
forfait mensuel Orange Caraïbe	15 €	22 €	53 €
forfait mensuel Outremer Télécom	7,50 €	14 €	32 €
<b>Tarifs on net / mn</b>			
Orange Caraïbe	0,42 €	0,29 €	0,20 €
Outremer Télécom (tarif normal)	0,25 €	0,23 €	0,13 €
<b>tarifs off net en zone locale / mn</b>			
vers mobiles (Orange Caraïbe)	0,50 €	0,37 €	0,22 €
vers mobiles (Outremer Télécom - tarif normal)	0,25 €	0,23 €	0,21 €
vers fixe (Orange Caraïbe)	0,50 €	0,29 €	0,20 €
vers fixe (Outremer Télécom - tarif normal)	0,25 €	0,23 €	0,13 €

### Guyane

	30 mn	1 heure	4 heures
prix mensuel Orange Caraïbe	13,82 €	20,28 €	48,85 €
prix mensuel Outremer Télécom	7,50 €	14 €	43 €
<b>Tarifs on net / mn</b>			
Orange Caraïbe	0,39 €	0,27 €	0,18 €
Outremer Télécom (tarif normal)	0,25 €	0,23 €	0,10 €
<b>tarifs off net / mn en zone locale</b>			
vers mobiles (tarifs Orange Caraïbe)	0,46 €	0,34 €	0,20 €
vers mobiles (tarifs Outremer Télécom - tarif normal)	0,25 €	0,23 €	0,18 €
vers fixe (tarifs Orange Caraïbe)	0,46 €	0,34 €	0,20 €
vers fixe (tarifs Outremer Télécom - tarif normal)	0,25 €	0,23 €	0,18 €

*Tarifs on net / off net pratiqués par Orange Caraïbe et Outremer Télécom<sup>7</sup> pour les offres forfaits 30 minutes, une heure et quatre heures*

<sup>6</sup> Tarif Atout Téléphone – Intra DOM (Antilles) pour Orange Caraïbe et Bouygues Télécom Caraïbe est la somme de 0.184 € HT pour le prix d'établissement d'appel et de 0.128 € HT par minute.

<sup>7</sup> Il est à noter que l'opérateur Outremer Télécom distingue tarif normal et tarif réduit, ne sont indiqués dans les tableaux que les tarifs normaux. *Tarif normal du lundi au dimanche de 6h à 20h ; tarif réduit du lundi au dimanche de 20h à 6h.*

- **Contraintes afférentes à la mise en place d'une différenciation tarifaire**

- **Le respect des injonctions du Conseil de la concurrence ...**

La décision du Conseil de la concurrence n° 04-MC-02 du 9 décembre 2004 relative à une demande de mesures conservatoires présentées par la société Bouygues Télécom Caraïbe à l'encontre de pratiques mises en œuvre par Orange Caraïbe<sup>8</sup> a limité la possibilité pour ce dernier de mettre en œuvre des différenciations tarifaires puisqu'il lui avait été enjoint de faire en sorte que « *pour toutes les offres comportant des tarifs différents pour les communications on net, d'une part, et pour les communications off net, d'autre part, l'écart entre ces tarifs on net et off net ne dépasse pas l'écart entre les coûts que Orange Caraïbe supporte pour l'acheminement de ces deux types de communications* »<sup>9</sup>.

- **... contraint Orange Caraïbe dans ses choix de différenciation tarifaire et de péréquation de tarifs au détail**

Compte tenu de l'asymétrie des tarifs de terminaison d'appel, Orange Caraïbe avait la possibilité de soit mettre en place une différenciation tarifaire à l'encontre de Bouygues Telecom Caraïbe et d'Outremer Telecom pris individuellement, soit de mettre en place une différenciation reposant sur des tarifs péréqués pour les appels à destination des abonnés de ces deux opérateurs.

Une péréquation aurait conduit Orange Caraïbe à trancher entre deux extrêmes :

- soit à rapprocher à la baisse ses tarifs de détail des appels à destination d'Outremer Telecom de ceux à destination de Bouygues Telecom Caraïbe et ainsi, à ne pas recouvrer pour ces appels ses coûts –compte tenu du niveau élevé de la TA d'Outremer Telecom-.
- soit à rapprocher à la hausse ses tarifs de détail des appels à destination de Bouygues Telecom Caraïbe de ceux à destination d'Outremer Telecom.

Au regard des tarifs off net par minute d'Orange Caraïbe qui sont de 50 c€ pour un forfait 30 minutes, de 29 c€ pour un forfait 1 heure et de 20 c€ pour un forfait 4 heures, il apparaît que les tarifs off net des forfaits 1 heure et 4 heures sont inférieurs à la terminaison d'appel d'Outremer Télécom (37,4 c€ / min). Il semble ainsi qu'Orange Caraïbe a préféré de ne pas recouvrer sur ces appels ses coûts, notamment liés à l'achat de TA auprès d'Outremer Telecom, et éviter ainsi de prendre le risque de ne pas respecter l'injonction qui lui avait été faite par le Conseil de la concurrence.

### **3. L'impact de la différenciation tarifaire sur l'opérateur de terminaison d'appel et sur le consommateur**

- ***Aucun élément (notamment empirique) ne semble démontrer l'exercice d'un contrepouvoir d'acheteur sur Outremer Télécom via ses abonnés appelés ou les consommateurs appelant ces derniers***

L'opérateur de terminaison d'appel est peu pénalisé par les tarifs on net / off net pratiqués par ses concurrents pour joindre ses abonnés dans la mesure où il n'est pas démontré que cela impacte le choix du consommateur de rejoindre cet opérateur ou la décision de ce consommateur de le quitter pour choisir un autre opérateur. En effet, si le choix du consommateur est très largement fonction du prix des appels qu'il devra payer lui-même, il en est autrement concernant l'intérêt du consommateur pour le prix que devront payer ses correspondants pour le joindre.

A titre d'exemple, dans le cadre d'une consultation publique de l'OFCOM relative à la terminaison d'appel mobile<sup>10</sup>, le régulateur britannique a ainsi observé que le consommateur ne prenait pas en compte le prix de l'appel quand il est le destinataire : selon l'étude menée pour le compte de

---

<sup>8</sup> Décision du Conseil de la concurrence n° 04-MC-02 du 9 décembre 2004 relative à une demande de mesures conservatoires présentées par la société Bouygues Télécom Caraïbe à l'encontre de pratiques mises en œuvre par les sociétés Orange Caraïbe et France Télécom.

<sup>9</sup> Décision n° 04-MC-02, p. 23.

<sup>10</sup> [http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/mobile\\_call\\_term/new\\_mobile.pdf](http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/mobile_call_term/new_mobile.pdf)

l'OFCOM, seuls 2% des personnes interrogées en tiennent compte<sup>11</sup>. Il n'apparaît donc pas que le niveau de la terminaison d'appel d'Outremer Telecom ait d'impact sur sa capacité à conserver ses clients ou à en acquérir de nouveaux.

De surcroît, l'analyse du trafic entrant sur le réseau d'Outremer Telecom par abonné ne laisse pas apparaître d'effet négatif notable que le niveau de la TA d'Outremer Telecom serait susceptible d'induire sur les clients appelant les abonnés<sup>12</sup> de cet opérateur.

**Ainsi, il semble que le niveau de terminaison d'appel d'Outremer Telecom et les différenciations tarifaires mises en place par ses concurrents n'aient pas d'effet négatif notable sur le comportement de ses abonnés ou sur celui des consommateurs fixes ou mobiles appelant ses abonnés et n'impacte donc pas négativement sa capacité à conserver et à accroître sa base client. La différenciation tarifaire mise en place par les opérateurs à l'encontre d'Outremer Telecom n'est donc pas un moyen effectif (mais bien un moyen hypothétique) d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur sur cet opérateur.**

- ***La différenciation tarifaire a ainsi pour principal effet de ponctionner les abonnés des opérateurs tiers ...***

Ainsi, dans la mesure où l'opérateur qui cherche à travers la différenciation tarifaire mise en œuvre au détail à contraindre l'opérateur qui pratique une terminaison d'appel élevée (ici Outremer Telecom) à la réduire ne parvient pas à acquérir un tel contre-pouvoir, la différenciation tarifaire qu'il met en place a alors pour seul objet de répercuter sur ses abonnés le niveau élevé de la TA de son concurrent de façon à recouvrer les coûts relatifs aux appels de son réseau vers celui d'Outremer Telecom. La différenciation mise en place par un opérateur a pour principal effet de « sanctionner » ses propres abonnés car ces derniers sont fortement ponctionnés sur le marché de détail.

- ***... et de brouiller encore plus la lisibilité de leurs grilles tarifaires***

Si la différenciation tarifaire (des tarifs de détail en fonction de l'opérateur de destination) complexifie déjà la lisibilité des grilles tarifaires, le lancement de la portabilité simple guichet des numéros mobiles dans la zone Antilles Guyane (effective depuis le 1<sup>er</sup> avril 2006) accroît davantage ce manque de lisibilité. Dans cette zone, il n'est aujourd'hui pas possible pour le consommateur d'identifier rapidement et facilement à quel opérateur mobile le numéro est attribué, afin de pouvoir connaître, avant de passer l'appel vers ce numéro mobile, le tarif qui lui sera appliqué.

Ainsi, la différenciation des grilles tarifaires selon le réseau de l'opérateur destinataire apparaît encore moins pertinente dans le cadre de la généralisation de la portabilité.

**Outre la forte ponction de ses propres abonnés, la mise en place d'une différenciation tarifaire par un opérateur contribue à brouiller la lisibilité tarifaire de ses offres et à en réduire de fait l'attractivité commerciale.**

#### **4. Une contribution des consommateurs aux coûts de la TA d'Outremer Telecom injustifiée au regard de la maturité actuelle du marché mobile de la zone Antilles - Guyane**

Lorsqu'un marché mobile est en pleine croissance comme cela a été le cas en métropole ou dans les DOM jusqu'en 2001, une contribution des abonnés des opérateurs fixes pour couvrir les coûts commerciaux encourus par les opérateurs mobiles peut être légitime, dans la mesure où l'on peut considérer que la politique commerciale menée par les opérateurs mobiles présente un intérêt pour les appelants, appelant d'une ligne fixe. Mais, quand le marché arrive à maturité, comme actuellement le marché mobile de la Guyane et des Antilles, cette contribution n'est plus justifiée et n'a pour seul

<sup>11</sup> February 2005 survey, Base: Adults aged 16+, mobile phone users and choosing network provider themselves (1,413), p.18.

<sup>12</sup> Cf. annexe apportant des informations complémentaires relatives au marché de détail mobile dans la zone Antilles Guyane, au marché de la terminaison d'appel dans les DOM et au réseau mobile d'Outremer Télécom suite à l'avis 06-A-11 du Conseil de la concurrence (*Etat des lieux des appels à destination et en provenance d'Outremer Télécom*, p 23)

effet que de conduire à une ponction des abonnés fixes et mobiles appelant le réseau d'Outremer Telecom pour compenser des asymétries tarifaires trop fortes sur le marché de gros. De surcroît il convient de souligner que les niveaux de TA et ceux des prix de détail différenciés existant aujourd'hui en Antilles-Guyane n'ont jamais été observés sur ce marché même quand ce dernier était en pleine croissance.

**Compte tenu du niveau très élevé de la terminaison d'appel d'Outremer Telecom, tout opérateur qui souhaite recouvrer ses coûts (notamment d'interconnexion) pour les appels de son réseau vers celui d'Outremer Telecom est contraint de mettre en place une différenciation tarifaire. Celle-ci prend la forme d'une forte ponction des abonnés fixes et mobiles appelant le réseau d'Outremer Telecom. Or la contribution de ces consommateurs, qui ne sont pas abonnés d'Outremer Telecom, aux coûts encourus par cet opérateur n'est plus justifiée au regard, notamment, du degré de maturité actuelle du marché de la zone Antilles – Guyane.**

**En conclusion l'Autorité considère que la différenciation tarifaire mise en place par les opérateurs à l'encontre d'Outremer Télécom n'est pas un moyen effectif d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur sur cet opérateur. Toute différenciation tarifaire mise en place par les opérateurs à l'encontre d'Outremer Télécom a alors pour effets de brouiller la lisibilité tarifaire de leurs offres et surtout de ponctionner leurs abonnés au bénéfice d'Outremer Telecom, situation que l'Autorité ne considère plus justifiée aujourd'hui, compte tenu notamment du degré de maturité actuelle du marché de la zone Antilles – Guyane.**

## Annexe :

### Complément d'information relatif au marché de détail mobile dans la zone Antilles Guyane, au marché de la terminaison d'appel dans les DOM et au réseau mobile d'Outremer Télécom

Sommaire de cette annexe :

1. Description du marché de détail mobile .....	18
• Panorama des acteurs en présence et de leurs principales offres .....	18
• Identification du cœur du marché mobile dans la zone Antilles - Guyane .....	18
• Evolution comparée des performances d'Outremer Télécom par rapport à celles des autres nouveaux entrants des DOM .....	18
• Evolution des parts de marché des opérateurs actifs sur la zone Antilles - Guyane .....	21
2. Eléments relatifs au marché de la terminaison d'appel d'Outremer Telecom dans la zone Antilles - Guyane .....	22
a. Rappel de l'évolution des terminaisons d'appel : la TA d'Outremer Telecom est aujourd'hui la plus élevée et n'a jamais connu de baisse .....	22
b. Etat des lieux des appels à destination et en provenance d'Outremer Télécom .....	23
c. Etat des lieux des appels en provenance de la boucle locale fixe de France Telecom vers les opérateurs mobiles, dont Outremer Telecom .....	24
□ Eléments chiffrés relatifs au volume de trafic au départ de la boucle locale de France Télécom .....	24
□ Panorama des offres de France Télécom pour lesquelles la tarification des appels vers les mobiles Outremer Télécom est différenciée par rapport aux autres opérateurs .....	25
□ Eléments chiffrés relatifs au chiffre d'affaires de détail associé au trafic au départ de la boucle locale de France Télécom .....	26
3. Description du réseau d'Outremer Télécom .....	27

## 1. Description du marché de détail mobile

Remarque préalable :

Outremer Télécom a lancé son activité commerciale en décembre 2004 en Guyane et en décembre 2005 en Guadeloupe, Martinique. L'ouverture de son réseau à Mayotte et à la Réunion est annoncée pour fin 2006 / début 2007 avec certainement un léger décalage pour l'ouverture de son réseau à la Réunion.

- **Panorama des acteurs en présence et de leurs principales offres**

Au deuxième trimestre 2006, le taux de pénétration dans les DOM était de 94.8 %. En métropole, à la même date, ce taux était de 81.3 %<sup>13</sup>.

Le tableau ci-dessous rappelle les offres de détail des principaux acteurs dans la zone Antilles Guyane (à la date du 30 juin 2006), que sont Orange Caraïbe, Digicel et Outremer Telecom.

ANTILLES	Forfait 30 min	forfait 1h	forfait 2h	forfait 3h	forfait 4h
Orange Caraïbe	15 €* /	22 €* /	31 € /	/	53 €
Digicel	/	15,90 €	31,90 €	41,90 €	51,90 €
Outremer Télécom**	7,50 €	14 €	/	28 €	32 €

GUYANE	Forfait 30 min	forfait 1h	forfait 2h	forfait 3h	forfait 4h
Orange Caraïbe	13,82 € /	20,28 € /	28,57 € /	/	48,85 €
Digicel	/	15,90 €	29,90 €	38,90 €	47,90 €
Outremer Télécom**	7,50 €	14 €	24 €	36 €	43 €

\* forfait bloqué

\*\* forfait duo = forfaits 30 min et 1h // forfait trio = forfait 3h et 4h

Il est à noter que les offres de détail d'Orange Caraïbe en Guyane correspondent aux prix hors taxe des offres de détail en Antilles car le département de la Guyane est exonéré de la TVA.

- **Identification du cœur du marché mobile dans la zone Antilles - Guyane**

Il convient de souligner que le cœur de marché pour Orange Caraïbe correspond à ses « mini forfaits » allant jusqu'à 2 heures. L'attrait pour les « mini forfaits » et donc pour les offres correspondant à des petites consommations est généralisé à l'ensemble du marché de détail mobile dans les DOM.

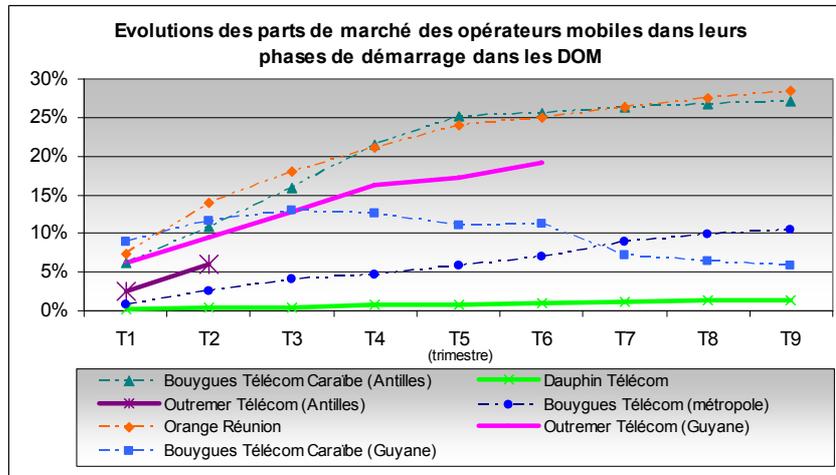
Si l'on s'intéresse au volume mensuel d'appels sortants par abonné, on peut estimer à partir des données 2004-2005 qu'en métropole ce ratio est d'environ 148 minutes / abonné / mois tandis que pour les DOM il est d'environ 108 minutes / abonné / mois. Ainsi, la consommation moyenne mensuelle d'un abonné est en métropole 37% plus élevée que dans les DOM. Cette caractéristique explique donc le positionnement agressif à l'égard de ses concurrents des prix de détail d'Outremer Télécom sur ce type d'offres par rapport à ceux qu'elle pratique sur ses offres 3-4 heures.

- **Evolution comparée des performances d'Outremer Télécom par rapport à celles des autres nouveaux entrants des DOM**

Le graphique ci-dessous montre de manière globale les évolutions des parts de marché des opérateurs mobiles dans leurs phases de démarrage dans les DOM (SRR et Orange Caraïbe ne sont pas pris en compte puisqu'ils ont été les opérateurs arrivant en premier sur leurs marchés, respectivement de la Réunion et des Antilles-Guyane). Pour plus de clarté dans la lecture du graphique, sont distingués les opérateurs dits « deuxième » entrants par des traits de courbes pointillés des opérateurs dits « troisième / quatrième » entrants par des traits de courbes pleines. Cette

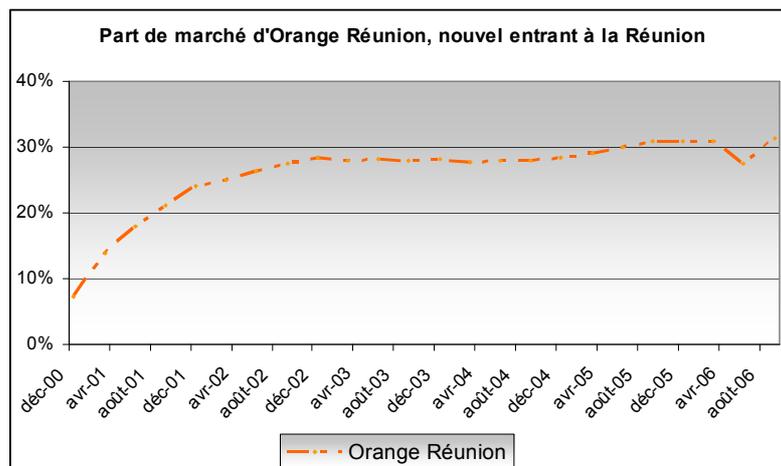
<sup>13</sup> Cf. site web ARCEP : <http://www.arcep.com/index.php?id=35>

distinction permet ainsi d'observer les « performances » des opérateurs par rapport à leurs arrivées respectives sur le marché.

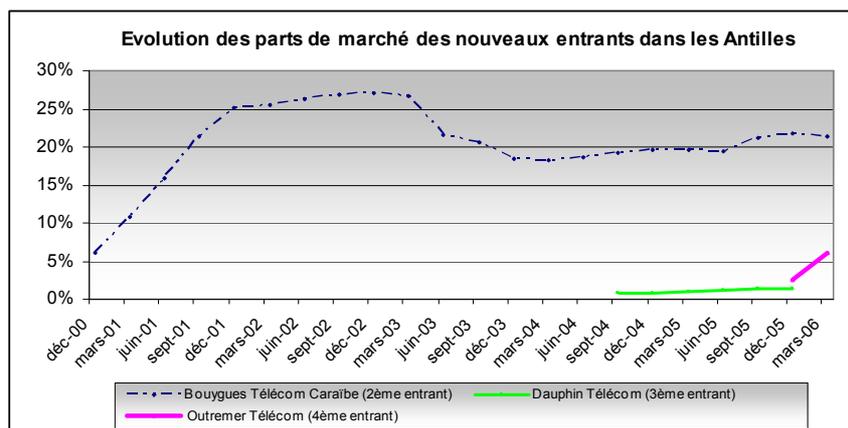


*Evolutions des parts de marché des opérateurs mobiles dans leurs phases de démarrage dans les DOM ainsi que Bouygues Télécom en métropole*

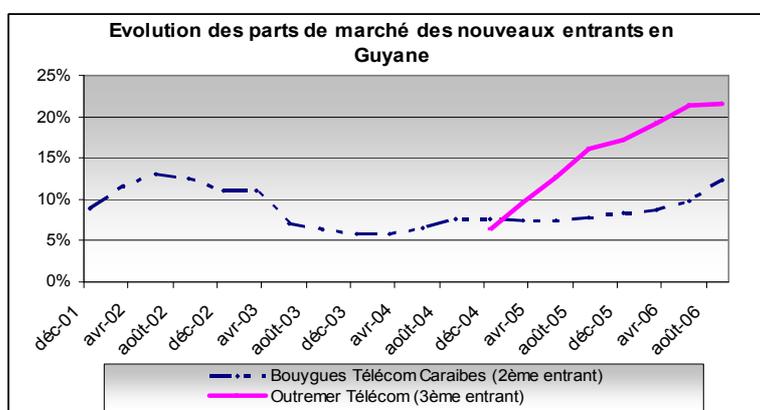
Les graphiques ci-dessous montrent l'évolution des parts de marché des opérateurs mobiles nouveaux entrants dans chaque DOM.



*Evolution des parts de marché des opérateurs mobiles dans leurs phases de démarrage à la Réunion*



*Evolution des parts de marché des opérateurs mobiles dans leurs phases de démarrage dans les Antilles*



*Evolution des parts de marché des opérateurs mobiles dans leurs phases de démarrage en Guyane*

Pour l'île de la Réunion, on observe sur les deux premiers trimestres de son démarrage sur le marché mobile à la Réunion (soit entre le dernier trimestre 2000 et le premier trimestre 2001 avec 14% de part de marché), que le gain d'Orange Réunion est de 7 points. Entre le premier trimestre de démarrage (soit le dernier trimestre 2000 avec 7% de part de marché) et le troisième trimestre 2006 (avec 31% de part de marché), Orange Réunion a fait un gain de parts de marché de 24 points.

Pour le marché des Antilles, on observe qu'Outremer Télécom a gagné 3 points de part de marché entre quatrième trimestre 2005 (soit la date de son lancement commercial) et le deuxième trimestre 2006. Si on compare ce gain avec celui de Bouygues Telecom Caraïbe, deuxième entrant en Antilles sur sa période de démarrage (c'est-à-dire entre le quatrième trimestre 2001 et deuxième trimestre 2002), on observe que Bouygues Telecom Caraïbe a obtenu un gain de 5 points de parts de marché.

Concernant la Guyane, on constate qu'Outremer Télécom a gagné 3,5 points sur les deux premiers trimestres de son lancement commercial. Ce gain est de 15,5 points de part de marché, entre le quatrième trimestre 2004 et le troisième trimestre 2006.

Si on compare ces gains avec ceux de Bouygues Telecom Caraïbe en Guyane, on observe que pour les deux premiers trimestres de son démarrage, Bouygues Telecom Caraïbe a obtenu un gain de 2,5 points de parts de marché<sup>14</sup>.

Depuis le lancement commercial de Bouygues Telecom Caraïbe en Guyane jusqu'au troisième trimestre 2006, on constate que l'opérateur a obtenu un gain de 3 points<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> Au lancement commercial de Bouygues Telecom Caraïbe en Guyane, l'opérateur a 9% de parts de marché (soit décembre 2001) et obtient 11,5% de parts de marché au premier trimestre 2003.

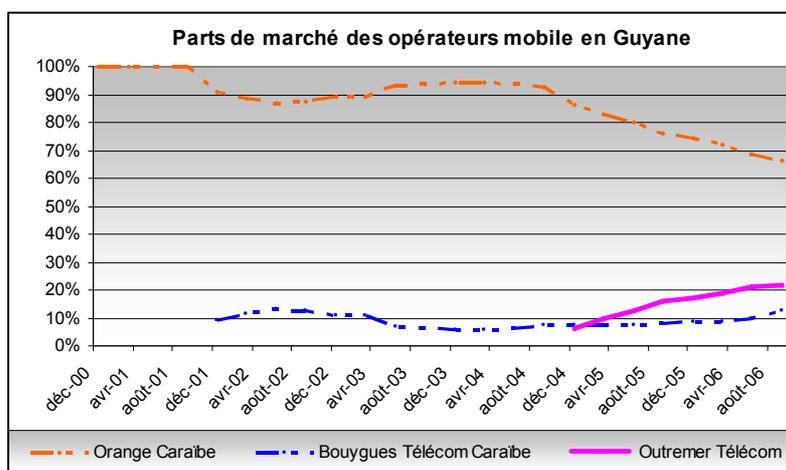
<sup>15</sup> Au troisième trimestre 2006, Bouygues Telecom Caraïbe a une part de marché de 12%.

Si on compare le gain en Guyane d'Outremer Télécom avec celui de Bouygues Telecom en métropole sur les six premiers trimestres ayant suivi le lancement commercial de leurs offres (soit depuis juin 1996 à septembre 1997 pour Bouygues Telecom), on observe qu'Outremer Télécom a obtenu un gain de 13 points de parts de marché (entre décembre 2004 et mars 2006) tandis que l'opérateur métropolitain a obtenu un gain de part de marché de 6 points.

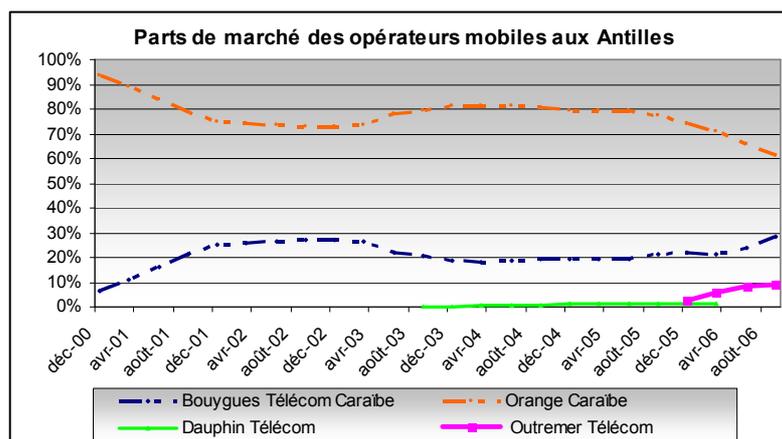
Ce gain est donc deux fois plus faible que celui d'Outremer Télécom, sur une période pourtant comparable. Cependant, Bouygues Telecom bénéficiait *a priori* de conditions plus favorables pour un nouvel entrant puisque le marché métropolitain était alors en forte croissance avec un taux de pénétration de seulement 2,6%, tandis qu'en en Guyane, lors du lancement commercial d'Outremer Télécom, le taux de pénétration était de 74,5%<sup>16</sup>. Pour rappel, le taux de pénétration était de 88,6 %<sup>17</sup> au lancement de ses offres « only » en Antilles, en décembre 2005.

• **Evolution des parts de marché des opérateurs actifs sur la zone Antilles - Guyane**

Les graphiques ci-dessous illustrent l'évolution, à compter de décembre 2000, des parts de marché des opérateurs mobiles en Guyane et dans la zone Antilles :



Evolution des parts de marché des principaux acteurs en Guyane



Evolution des parts de marché des principaux acteurs sur la zone Antilles

<sup>16</sup> Site web de l'ARCEP : <http://www.arcep.com/fileadmin/reprise/observatoire/dec2004/tab10.gif>

<sup>17</sup> Site web de l'ARCEP : <http://www.arcep.com/fileadmin/reprise/observatoire/dec2005/tab7.gif>

Au regard des graphiques ci-dessus, on observe que, sur le premier trimestre de lancement commercial d'Outremer Télécom (à savoir le quatrième trimestre 2004 en Guyane et le quatrième trimestre 2005 aux Antilles), son gain de part de marché est identique (égal à trois points) pour ces deux zones. L'Autorité n'identifie donc aucune raison pour laquelle la part de marché d'Outremer Télécom sur le marché antillais ne suive pas le rythme de hausse que celui constaté pour le même opérateur en Guyane.

[Paragraphe soumis au secret des affaires]

**L'ensemble des éléments précédents illustrent donc que le rythme de développement d'Outremer Telecom a été particulièrement rapide, notamment au regard de ceux des autres opérateurs nouveaux entrants des DOM. Néanmoins ses performances sur le marché de détail sont à évaluer au regard du fonctionnement des marchés de gros de TA sous-jacents, et en particulier des niveaux de TA pratiqués.**

## **2. Eléments relatifs au marché de la terminaison d'appel d'Outremer Telecom dans la zone Antilles - Guyane**

*Eléments préliminaires de contexte : benchmark succinct des niveaux de terminaison d'appel pratiqués dans la zone caribéenne*

Dans la même zone que les Antilles et dans des pays dépendants de l'ECTEL<sup>18</sup>, marché où le secteur des télécommunications a été récemment libéralisé (2001) et pour lequel il n'existe pas de régulation des marchés de gros, les nouveaux entrants ont fixé leurs TA à 55 cEC<sup>19</sup>/ min, soit environ 16.10 c€ / min (TA de l'opérateur historique). En revanche, à cette TA, s'ajoute au bénéfice exclusif de l'opérateur historique des charges de transit et d'"Access Deficit Contribution" (structure avec un coût à l'appel + à la minute), ce qui ramène à un prix moyen de 18.74 c€ / min pour terminer un appel sur ce réseau.

Par ailleurs, dans d'autres pays de la zone Caraïbe où le marché de gros est régulé, il a été de pratique courante de fixer la terminaison d'appel vocal sur le réseau mobile des nouveaux entrants de manière réciproque et en fonction du niveau de TA de l'opérateur historique (après concertation entre les opérateurs et le régulateur). Ainsi, en République Dominicaine<sup>20</sup> où le marché des télécommunications est libéralisé depuis le début des années 90, la TA des opérateurs mobiles est d'environ 6 c€ / min (contre 2.3 c€ / min pour la TA sur le réseau fixe).

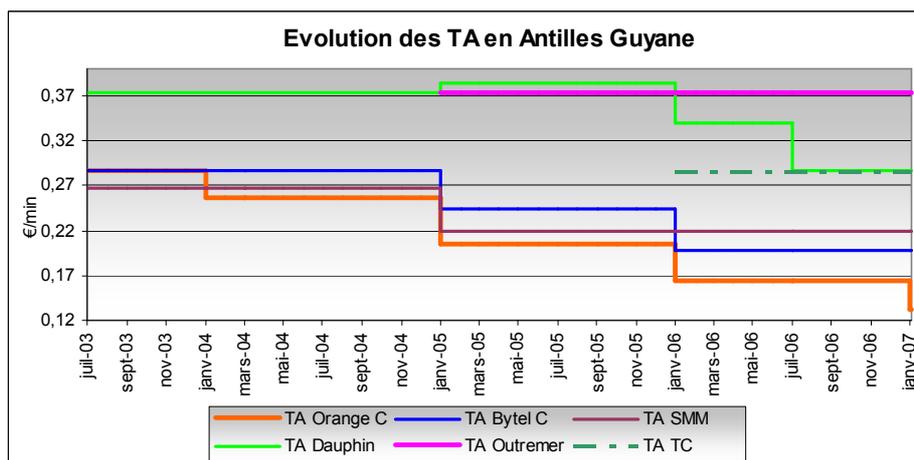
### **a. Rappel de l'évolution des terminaisons d'appel : la TA d'Outremer Telecom est aujourd'hui la plus élevée et n'a jamais connu de baisse**

Le graphique présenté ci-dessous présente l'évolution des terminaisons d'appel en Antilles-Guyane passée et à venir, et indique notamment le niveau fixé à 13,16 c€ / min de la TA d'Orange Caraïbe en vigueur à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2007. Ne connaissant pas à l'heure actuelle les terminaisons d'appel des autres opérateurs pour cette même date, nous avons supposé une stabilité des niveaux de leurs tarifs de TA. Le graphique ci-dessous illustre bien la forte asymétrie dans les tarifs de terminaison d'appel des différents opérateurs.

<sup>18</sup> ECTEL : Eastern Caribbean Telecommunications Authority

<sup>19</sup> Ec : East Caribbean Dollars (1 EC = 2.67 US dollars).

<sup>20</sup> L'exemple de la République Dominicaine paraît pertinent au regard de sa densité de population (173,2 hab. /km<sup>2</sup>) par rapport à celle de la Guadeloupe (258 hab. /km<sup>2</sup>) et de leur superficie respective (soit 48 730 km<sup>2</sup> pour la Dominique et 1 703 km<sup>2</sup> pour la Guadeloupe). A la vue de ses chiffres, les opérateurs déployant leurs réseaux en République Dominicaine ont des coûts fixes de déploiement plus importants que les opérateurs en Guadeloupe.



### Evolution des niveaux de TA des opérateurs dans la zone Antilles – Guyane

Actuellement, la terminaison d'appel d'Outremer Télécom est en moyenne de 37,4 c€ / min, soit 89,4% plus chère que celle de Bouygues Telecom Caraïbe et 127,3% plus chère que celle d'Orange Caraïbe. En outre, la réponse de Bouygues Telecom Caraïbe à la consultation publique souligne que le tarif de TA d'Outremer Télécom est supérieur de 33% aux tarifs qui étaient pratiqués par Orange Caraïbe et Bouygues Telecom Caraïbe, à l'ouverture du service GSM en 2001.

A partir de janvier 2007 et si les opérateurs autres qu'Orange Caraïbe ne baissent pas leurs tarifs, la terminaison d'appel d'Outremer Télécom serait 184% plus chère que celle d'Orange Caraïbe tandis que la terminaison d'appel de Digicel serait 50% plus chère que celle d'Orange Caraïbe. La terminaison d'appel d'Outremer Télécom n'a par ailleurs jamais connu de baisse alors que les tarifs de tous ses concurrents entrés à la même période que lui sur le marché ont connu des évolutions à la baisse (en forme de marches d'escalier).

De surcroît, compte tenu des éléments présentés de manière préliminaire, le niveau de TA d'Outremer Telecom est de 2 à 6 fois plus élevé que ceux pratiqués dans d'autres pays de la zone caribéenne.

### b. Etat des lieux des appels à destination et en provenance d'Outremer Télécom

- Provenance des appels entrants sur le réseau de l'opérateur Outremer Télécom dans la zone Antilles Guyane

Les tableaux et graphiques ci-dessous détaillent les caractéristiques du trafic entrant en termes de volume de minutes et de nombre d'appels sur le réseau mobile d'Outremer Télécom en provenance de chacun des principaux opérateurs actifs, pour chacune des deux zones considérées (Antilles et Guyane) et pour chacun des mois du premier trimestre 2006.

Au regard du nombre important d'appels intra DOM par rapport aux appels inter DOM, seuls les appels intra DOM provenant des opérateurs de la zone intéressée sont observés dans ces tableaux.

#### Guyane :

[Tableau soumis au secret des affaires]

*Trafic entrant sur le réseau mobile d'Outremer Télécom en termes de volume de minutes et de nombre d'appels, en provenance des principaux opérateurs actifs en Guyane  
(Source : Outremer Télécom – soumis au secret des affaires)*

#### Guadeloupe :

[Tableau soumis au secret des affaires]

*Trafic entrant sur le réseau mobile d'Outremer Télécom en termes de volume de minutes et de nombre d'appels, en provenance des principaux opérateurs actifs en Guadeloupe  
(Source : Outremer Télécom – soumis au secret des affaires)*

\* T1 2006 correspond au trimestre de démarrage de l'offre Only dans ce DOM

**Martinique :**

[Tableau soumis au secret des affaires]

*Trafic entrant sur le réseau mobile d'Outremer Télécom en termes de volume de minutes et de nombre d'appels, en provenance des principaux opérateurs actifs en Martinique  
(Source : Outremer Télécom – soumis au secret des affaires)*

\* T1 2006 correspond au trimestre de démarrage de l'offre Only dans ce DOM

On n'observe aucun infléchissement de l'augmentation du trafic entrant sur son réseau, aussi bien aux Antilles qu'en Guyane<sup>21</sup> :

- en Guyane, l'augmentation du nombre d'appels a en effet été de [secret des affaires : SDA] entre janvier et février et de [SDA] entre février et mars. Concernant le volume d'appels en minute, une légère baisse a été enregistrée entre janvier et février de [SDA] et suivie d'une augmentation entre février et mars 2006 de [SDA].
- Aux Antilles, l'augmentation du nombre d'appels a été de [SDA] entre janvier et février et de [SDA] entre février et mars. Concernant le volume des appels, une augmentation de [SDA] a été enregistrée à la fois entre janvier et février et entre février et mars 2006.

**c. Etat des lieux des appels en provenance de la boucle locale fixe de France Telecom vers les opérateurs mobiles, dont Outremer Telecom**

- **Eléments chiffrés relatifs au volume de trafic au départ de la boucle locale de France Télécom**

[Graphique soumis au secret des affaires]

*Evolution des volumes de trafic au départ de la boucle locale de France Télécom vers les opérateurs Dauphin Télécom, Bouygues Telecom Caraïbe, Orange Caraïbe, et Outremer Télécom*

*(Source : France Télécom – soumis au secret des affaires)*

A la vue de l'histogramme ci-dessous, on constate, entre T4 2005 et T2 2006 :

- une augmentation du trafic de la boucle locale de France Telecom à destination d'Outremer Télécom de [SDA] % ;
- une augmentation du trafic de la boucle locale de France Telecom à destination de Bouygues Telecom Caraïbe en Antilles-Guyane d'environ [SDA] % ;
- une baisse du trafic de la boucle locale de France Telecom à destination d'Orange Caraïbe en Antilles-Guyane entre T4 2005 et T2 2006 de [SDA] %.

L'augmentation du trafic entrant sur le réseau d'Outremer Telecom en provenance de France Telecom beaucoup plus importante que celles observées pour les autres opérateurs mobiles actifs s'explique par la croissance du parc de l'opérateur mobile.

---

<sup>21</sup> Ainsi que cela est également illustré par le graphique relatif à l'évolution du volume moyen de trafic entrant au départ de la boucle locale de France Télécom par abonné.

L'histogramme ci-dessous illustre l'évolution du volume moyen de trafic au départ de la boucle locale de France Télécom non plus en valeur absolue mais ramené au parc abonnés de chacun des opérateurs mobiles :

[Graphique soumis au secret des affaires]

*Evolution du volume moyen de trafic entrant au départ de la boucle locale de France Télécom par abonné*

*(Source : France Télécom – soumis au secret des affaires)*

On constate sur les deux trimestres T4 2005 et T1 2006 une relative stagnation du trafic entrant par abonné mobile au départ de France Télécom vers les abonnés des opérateurs Bouygues Telecom Caraïbe et Orange Caraïbe. En revanche, concernant Outremer Télécom, à l'instar de Dauphin Télécom, on constate une augmentation du trafic par abonné entrant sur son réseau en provenance de France Telecom. Il semble donc que le niveau élevé de la terminaison d'appel d'Outremer Telecom n'ait pas incité les abonnés de France Telecom à restreindre voire à diminuer le nombre et la durée des appels qu'ils passent vers les abonnés d'Outremer Telecom ; car une telle situation aurait conduit à une baisse du trafic par abonné entrant sur le réseau d'Outremer Telecom en provenance de France Telecom.

- **Panorama des offres de France Télécom pour lesquelles la tarification des appels vers les mobiles Outremer Télécom est différenciée par rapport aux autres opérateurs**

Les tarifs de France Télécom vers les numéros non géographiques mobiles d'Outremer Télécom Antilles et d'Outremer Télécom Guyane sont les suivants :

Vers Outremer Télécom Antilles :

€ HT	En intra DOM	En inter DOM	Métropole-DOM
PEA (prix d'établissement d'appel)	0.177	0.177	0.150
Prix minute HP <sup>22</sup>	0.35	0.301	0.343
Prix minute HC <sup>23</sup>		0.163	0.191

Vers Outremer Télécom Guyane :

€HT	En intra DOM	En inter DOM	Métropole-DOM
PEA (prix d'établissement d'appel)	0.36 pour 30s	0.177	0.150
Prix minute HP <sup>24</sup>	0.39	0.301	0.343
Prix minute HC <sup>25</sup>	0.20	0.163	0.191

Il convient de noter que les tarifs de France Télécom vers les numéros non géographiques mobiles d'Outremer Télécom Antilles et d'Outremer Télécom Guyane sont identiques à ceux appliqués par France Telecom aux appels vers les numéros non géographiques mobiles de tous les autres opérateurs des DOM, lorsqu'il s'agit d'appels inter-DOM ou d'appels métropole – DOM. France Telecom ne pratique donc de différenciation tarifaire au détail entre les opérateurs mobiles (entre

<sup>22</sup> En intra DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30 et samedi de 8h à 12h. En inter DOM et métropole DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30

<sup>23</sup> En intra DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30 et samedi de 8h à 12h. En inter DOM et métropole DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30

<sup>24</sup> En intra DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30 et samedi de 8h à 12h. En inter DOM et métropole DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30

<sup>25</sup> En intra DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30 et samedi de 8h à 12h. En inter DOM et métropole DOM : HP= Lundi au vendredi de 8h à 21h30

autres à l'égard d'Outremer Telecom) que pour le seul le trafic intra DOM vers les numéros non géographiques mobiles.

Ce point avait d'ailleurs déjà été précisé dans l'avis 05-989 de l'ARCEP, dans lequel « *France Télécom [avait] proposé de mettre en place ce même tarif [tarif unique pour les communications fixes au départ de la métropole et inter DOM] vers l'opérateur Outremer Télécom en Guadeloupe et Martinique, bien que la terminaison d'appel (TA) de l'opérateur Outremer Télécom soit plus élevée* ». De manière générale, France Télécom propose donc des tarifs péréqués entre les différents opérateurs mobiles de destination.

Les tarifs de France Telecom pour les appels intra-DOM se déclinent, selon les offres tarifaires concernées, de la façon suivante :

Intra DOM – Tarif de base :

€ HT		HP	HC
PEA (prix d'établissement d'appel)		0,177	
Prix minute	Orange Caraïbes	0,144	0,099
	Bouygues Caraïbes	0,164	0,112
	Dauphin Télécom	0,31	0,31
	Tel Cell	0,31	0,31
	OMT	0,35	0,35
	St Martin Mobiles	0,217	0,129

Intra DOM – Tarifs Atout Téléphone :

€ HT		Atout	Atout+120	Atout+240 / Illimité France / Illimité DOM
PEA (prix d'établissement d'appel)		0.184	0.184	0.184
Prix minute 24/24	Orange Caraïbes	0.128	0.119	0.110
	Bouygues Caraïbes			
	Dauphin Télécom	0.303	0.294	0.285
	Tel Cell			
	OMT	0.323	0.313	0.304
	St Martin Mobiles	0.157	0.151	0.147

On constate que la différenciation tarifaire porte seulement sur le prix à la minute.

- **Eléments chiffrés relatifs au chiffre d'affaires de détail associé au trafic au départ de la boucle locale de France Télécom**

Le graphique ci-dessous présente l'évolution des chiffres d'affaires au détail réalisés par France Télécom auprès de ses abonnés au titre des appels terminés sur les réseaux des opérateurs mobiles et en provenance de la boucle locale de France Telecom.

[Graphique soumis au secret des affaires]

*Evolution des CA de détail réalisés par France Télécom auprès de ses abonnés correspondant au trafic au départ de la boucle locale de France Télécom vers les opérateurs Orange Caraïbe, Bouygues Telecom Caraïbe Tel Cell et Outremer Télécom  
(Source : France Télécom – soumis au secret des affaires)*

A la vue du précédent graphique, on constate entre T4 2005 et T2 2006 :

- une augmentation du montant facturé par France Telecom à ses abonnés pour les appels terminés sur le réseau d'Outremer Télécom de [SDA] % ;
- une augmentation du montant facturé par France Telecom à ses abonnés pour les appels terminés sur le réseau de Bouygues Telecom Caraïbe (Guyane) de [SDA] % mais une baisse globale de la facture payée par les abonnés de France Télécom à Bouygues Telecom Caraïbe (Antilles-Guyane) de [SDA] % ;
- une baisse du montant facturé par France Telecom à ses abonnés pour les appels terminés sur le réseau d'Orange Caraïbe (Antilles-Guyane) de [SDA] %.

Le graphique ci-dessous illustre l'évolution du prix moyen de détail payé par les abonnés de France Telecom pour une minute en provenance de sa boucle locale et terminée sur le réseau de chacun des opérateurs mobiles actifs dans la zone Antilles-Guyane.

[Graphique soumis au secret des affaires]

*Evolution du prix moyen payé au détail payé par les abonnés de France Telecom pour une minute en provenance de sa boucle locale et terminée sur un réseau mobile dans la zone Antilles-Guyane  
(Source : France Télécom – soumis au secret des affaires)*

Ce graphique montre d'une part, que le prix moyen de détail de l'opérateur Outremer Télécom est largement supérieur à celui de ses concurrents, et d'autre part, que c'est le seul prix moyen de détail stable sur la période de deux trimestres considérée.

En conclusion, France Télécom, pour les appels intra DOM passés dans le cadre de ses offres Atout, répercute les différences existant entre les niveaux de TA des opérateurs mobiles en pratiquant des tarifs différenciés, en particulier à l'égard d'Outremer Télécom. Il apparaît toutefois au regard de l'ensemble des éléments présentés ici que la différenciation pratiquée à l'encontre d'Outremer, à travers les tarifs de détail significativement plus élevés pour les appels à destination de cet opérateur que pour les appels à destination des autres opérateurs mobiles, n'a pas eu d'effet notable sur le comportement des abonnés de FT appelant les abonnés de cet opérateur mobile.

### 3. Description du réseau d'Outremer Télécom

En Guyane, Outremer Télécom a ouvert commercialement son réseau mobile « only » en décembre 2004. Le réseau de l'opérateur couvre 89% de la population et sa couverture territoriale s'étend principalement sur l'ensemble de la zone côtière où la population est concentrée.

En Martinique et en Guadeloupe, Outremer Télécom a lancé ses offres commerciales « only » le 10 décembre 2005. Le réseau de l'opérateur couvre 91% de la population martiniquaise pour un taux de couverture territoriale de 97%. Concernant la Guadeloupe, 97% de la population est couverte pour un taux de couverture de territoire de 91%.

Les réseaux d'Outremer Télécom en Guyane, Martinique et Guadeloupe disposent de leurs propres cœurs de réseau (notamment de leurs propres commutateurs). Les liaisons satellites utilisées par Outremer Télécom ont pour objet de sécuriser les liaisons de l'opérateur.

En tant que nouvel entrant, Outremer Télécom a eu initialement moins de bandes 900 MHz<sup>26</sup> que Orange Caraïbe et que Bouygues Telecom Caraïbe (aujourd'hui Digicel), car sa base clientèle n'était pas comparable à celle de ses concurrents. Toutefois, comme tout opérateur, Outremer Telecom est en mesure de formuler des demandes d'attribution de ressources supplémentaires en fréquences, et si l'Autorité considère que cette demande est justifiée, l'attribution de nouveaux canaux est possible. Dans le cas d'Outremer Telecom, la croissance fulgurante du nombre de ses clients a dépassé ses propres estimations et l'a amené à réviser le nombre de canaux dont il avait besoin. Il a donc adressé

---

26 Les bandes 900 MHz permettent une portée géographique supérieure d'environ 30% en superficie à celle permise par une bande 1 800 MHz.

une demande d'attribution de ressources supplémentaires en fréquences à l'Autorité, et la décision n°06-842 de l'ARCEP du 25 juillet 2006<sup>27</sup> lui a attribué de nouvelles ressources en fréquences.

Le tableau ci-dessous récapitule la quantité de spectre attribuée aux différents acteurs actifs sur la zone Antilles-Guyane, à la date du 25 juillet 2006.

	MARTINIQUE		GUADELOUPE		GUYANE	
	900 MHz	1800 MHz	900 MHz	1800 MHz	900 MHz	1800 MHz
Ressource totale ARCEP	174	224	174	374	174	150
<b>Demande Outremer</b>						
Attribution Outremer avant 25/07/2006	35	50	35	50	25	30
Demande Outremer	24	0	24	0	10	0
Attribution Outremer après le 25/07/2006	59	50	59	50	35	30
<b>Attributions</b>						
Attribution Orange Caraïbe	48	75	48	75	48	35
Attribution Digicel/ BTC	52	50	52	50	33	0
Canaux inutilisables	8	1	8	1	19	0
<b>Spectre disponible</b>						
spectre disponible avant le 25/07/2006	31	48	31	198	49	85
spectre disponible après le 25/07/2006	7	48	7	198	39	85

Tableau récapitulatif de la quantité de spectre attribuée après la décision n°06-842 de l'ARCEP en regard de celui déjà attribué à Outremer Télécom et aux autres acteurs de la zone Antilles-Guyane

Au regard du tableau précédent, on observe en premier lieu qu'il n'y a pas de différence significative entre les quantités de spectre attribuées aux différents opérateurs, à savoir Digicel, Outremer Telecom et Orange Caraïbe. On constate même qu'à présent Outremer Télécom a plus de canaux 900 MHz que Digicel. Ainsi, en Guadeloupe et en Martinique, Outremer Télécom a au total 118 canaux de fréquence 900 MHz contre 104 pour Digicel et, pour la Guyane, Outremer Télécom en a 35 contre 33 pour Digicel.

En deuxième lieu, au regard du ratio formé par le nombre de clients sur le nombre de canaux utilisés, on constate que les concurrents d'Outremer Télécom utilisent moins de canaux pour écouler le trafic d'un client : l'absence d'utilisation de la technique du saut de fréquence<sup>28</sup> par Outremer Télécom en est la raison principale. Ainsi, il apparaît que les besoins en fréquences d'Outremer Télécom s'expliquent certes par la croissance de son parc en abonnés, mais aussi par ses méthodes d'ingénierie et d'optimisation de son réseau apparemment moins efficaces que celles mises en place par les autres opérateurs.

Enfin, s'agissant d'un éventuel désavantage résultant d'une attribution initiale de canaux de fréquences 900 MHz plus faible pour Outremer Télécom que ses concurrents, qui aurait entraîné, selon l'opérateur, un surcoût de déploiement supplémentaire de sites d'émission, il est à relativiser puisque le rôle des fréquences 900 MHz est moins critique dans les DOM qu'en métropole du fait de l'exiguïté des territoires. En effet, au regard de la densité de population dans les DOM, et contrairement à celle de la métropole<sup>29</sup>, les opérateurs mobiles ont rapidement couvert l'ensemble des populations dans la zone Antilles-Guyane et ont tous respecté sans difficulté leurs obligations de

<sup>27</sup> Décision n° 06-842 de l'ARCEP en date du 25 juillet 2006 modifiant la décision n° 05-0681 en date du 19 juillet 2005 autorisant la société Outremer Télécom à utiliser des fréquences dans les bandes GSM 900 MHz et GSM 1800 MHz pour établir et exploiter un réseau GSM dans les départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane et de la Réunion et étendant cette autorisation à la collectivité départementale de Mayotte.

<sup>28</sup> Le saut de fréquence est un paramètre qui permet d'augmenter l'efficacité du codage et des transmissions radio et donc de diminuer le niveau d'interférence.

	Guyane	Guadeloupe	Martinique	Métropole
superficie	86 504 km <sup>2</sup>	1 703 km <sup>2</sup>	1 128 km <sup>2</sup>	675 417 km <sup>2</sup>
population	195 506 hab.	448 713 hab.	432 900 hab.	64 804 551 hab.
densité	2 hab./km <sup>2</sup>	258 hab./km <sup>2</sup>	338 hab./km <sup>2</sup>	93,59 hab./km <sup>2</sup>

<sup>29</sup> Source : Wikipedia

couverture de population rattachées à leurs autorisations individuelles d'utilisation de fréquences<sup>30</sup>. Ainsi, ces obligations ont été largement satisfaites par tous les opérateurs mobiles dans le délai de trois ans qui leur avait été imposé par leurs licences.

---

<sup>30</sup> Outremer Télécom avait pour obligation de couvrir 75 % de la Guyane et 90% de la Guadeloupe et de la Martinique, en février 2004. Bouygues Telecom Caraïbe avait la même obligation en terme de taux de couverture de population, pour 2004. Concernant Orange Caraïbe, il s'agissait de couvrir 85% de la population des DOM, pour 2002.