Avis n° 2012-0754
de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes
en date du 12 juin 2012
rendu à la demande de l'Autorité de la concurrence et
portant sur les pratiques mises en œuvre par la société réunionnaise du radiotéléphone
sur le marché de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte

Document public

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes ;

Vu le Traité des Communautés européennes et notamment son article 82 ;

Vu le code de commerce et notamment son article L. 420-2 ;

Vu le code des postes et des communications électroniques et notamment son article L. 36-10 ;

Vu la décision n° 2007-0811 du 16 octobre 2007 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes portant sur la détermination des marchés pertinents relatifs à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles français d'outre-mer, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre pour la période 2008-2010 ;

Vu la décision n° 2009-0655 en date du 27 juillet 2009 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes portant définition des obligations de contrôle tarifaire des prestations de terminaison d'appel vocal mobile des opérateurs mobiles français d'outre-mer pour la période du 1er janvier 2010 au 31 décembre 2010 ;

Vu l'avis n° 2009-0568 du 9 juillet 2009 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes rendu à la demande de l'Autorité de la concurrence et portant sur les pratiques mises en oeuvre par la société réunionnaise du radiotéléphone sur le marché de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte ;

Vu la décision n° 09-MC-02 du 16 septembre 2009 de l'Autorité de la concurrence relative aux saisines au fond et aux demandes de mesures conservatoires présentées par les sociétés Orange Réunion, Orange Mayotte et Outremer Telecom concernant des pratiques mises en œuvre par la société SRR dans le secteur de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte ;

Vu la décision n°2010-1149 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 2 novembre 2010 portant sur la détermination des marchés pertinents relatifs à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles français en métropole et outre-mer, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre pour la période 2011-2013 ;

Vu l'avis n° 2010-1181 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 7 décembre 2010 relatif à la demande de l'Autorité de la concurrence portant sur le respect de l'injonction prononcée à l'encontre de la société réunionnaise du radiotéléphone à l'article 1er du dispositif de la décision de l'Autorité de la concurrence n° 09-MC-02 du 16 septembre 2009 ;

© Autorité de régulation des communications électroniques et des postes

Vu la décision n° 12-D-05 du 24 janvier 2012 de l'Autorité de la concurrence relative au respect par la société SRR de l'injonction prononcée par la décision n° 09-MC-02 du 16 septembre 2009 ;

Vu l'arrêt de la Cour d'appel de Paris en date du 23 septembre 2010, Orange Caraïbe contre Outremer Telecom ;

Vu la saisine de l'Autorité de la concurrence par les sociétés Orange Réunion et Orange Mayotte en date du 4 juin 2009 ;

Vu la saisine de l'Autorité de la concurrence par la société Outremer Telecom en date du 19 juin 2009 ;

Vu la demande d'avis de l'Autorité de la concurrence reçue le 16 avril 2012 ;

Après en avoir délibéré le 12 juin 2012 ;

1 Les saisines

Par une lettre en date du 4 juin 2009, les sociétés Orange Réunion et Orange Mayotte ont saisi l'Autorité de la concurrence de pratiques mises en œuvre par la société réunionnaise du radiotéléphone (ci-après SRR) sur le marché de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte.

Il est à noter qu'Orange Mayotte est une société du groupe France Télécom qui n'est pas opérateur mobile mais qui distribue des produits et services d'Orange Réunion, opérateur mobile à Mayotte. Dans la suite de cet avis, il est donc fait référence à la seule société Orange Réunion.

La saisine dénonce la différenciation tarifaire systématique par SRR entre appels et SMS à destination de ses propres clients (appels ou SMS dits « *on-net* »), d'une part, et vers les réseaux mobiles concurrents (appels ou SMS dits « *off-net »),* d'autre part. Cette différenciation tarifaire serait *« totalement décorrélée des différences de coûts sous-jacentes* ». Les requérantes dénoncent également la pratique « de club » et de ciseau tarifaire. La combinaison de ces pratiques aurait pour effet de « *figer le marché* », les parts de marché d'Orange Réunion stagnant depuis plusieurs années, et d'affecter les flux d'interconnexion ainsi que la rentabilité opérationnelle des requérantes.

Selon les requérantes, les pratiques mises en place par SRR, opérateur individuellement dominant sur le marché de détail de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte, et sur le marché de la terminaison d'appel sur son réseau, seraient constitutives d'abus de dominance au sens des droits nationaux et communautaires de la concurrence.

Au regard de ces éléments de fait et de droit, les sociétés requérantes demandent à l'Autorité de la concurrence de constater que les pratiques mises en œuvre par SRR sont constitutives d'un abus de position dominante. Par ailleurs, les requérantes demandent à l'Autorité de faire cesser les pratiques anticoncurrentielles visées et, à titre conservatoire, d'obliger SRR à réduire l'écart entre ses tarifs *on-net* et *off-net* à la différence de coûts supportés pour ces deux prestations, ainsi qu'à lever l'engagement pesant sur les abonnés post-payés concernés par les offres visées.

Par une lettre en date du 19 juin 2009, l'Autorité de la concurrence a été saisie par un autre opérateur de téléphonie mobile de la zone, Outremer Telecom. La saisine de l'Autorité de la concurrence par la société Outremer Telecom évoque pour l'essentiel les mêmes pratiques. Plus précisément, la saisine dénonce la différenciation tarifaire *on-net*/*off-net* pratiquée sur les marchés grand public et entreprises. Cette différenciation serait non justifiée au regard des coûts sous-jacents, et reposerait par ailleurs sur une péréquation des surcoûts de charge de terminaison entre Orange Réunion et Outremer Telecom. Ceci engendrerait un « effet club » défavorable à Outremer Telecom, ainsi qu'une dégradation de son image, et inciterait les consommateurs à réduire les volumes des appels passés vers ce dernier. En outre, Outremer Telecom estime que ces pratiques auraient pour effet d'augmenter de manière artificielle ses coûts, en le contraignant à offrir des prestations d'abondance vers l'intégralité des réseaux de la zone, qui présenteraient un risque financier important au regard des charges de terminaison encourues de ce fait. Outremer Telecom estime que ces pratiques peuvent être qualifiées de prédation « non tarifaire ».

Par ailleurs, Outremer Telecom dénonce une pratique d'effet de ciseau tarifaire tenant aux offres de SMS illimitées commercialisées par SRR sur la zone.

Enfin, Outremer Telecom dénonce des pratiques discriminatoires et abusives sur le segment du marché professionnel.

Outremer Telecom demande donc à l'Autorité de la concurrence de reconnaitre SRR comme ayant abusé de sa position dominante par la mise en œuvre notamment des pratiques énoncées ci-dessus, tombant sous le coup de l'interdiction édictée par l'article L. 420-2 du code du commerce. Par ailleurs, Outremer Telecom demande que des mesures conservatoires soient imposées, portant pour l'essentiel à voir interdire les pratiques commerciales comportant une surtarification *off-net* injustifiée ou reposant sur une péréquation ne reposant pas sur des différences de parts de marché.

2 Etat des lieux des marchés de la téléphonie mobile dans la zone Réunion-Mayotte et des acteurs sur ces marchés

La version non publique du présent avis comprend des données individuelles d'opérateurs, recueillies pour Mayotte et La Réunion pris distinctement, selon une granularité trimestrielle, au titre du suivi des indicateurs mobiles. Ces données sont occultées dans la version publique du présent avis par la mention [SDA] (secret des affaires). Sauf mention contraire, l'ensemble des données de marché évoquées dans le présent document public est tiré du rapport annuel de l'ARCEP.

2.1 Le secteur de la téléphonie mobile sur la zone Réunion-Mayotte

2.1.1 Les acteurs présents sur le marché

Trois opérateurs mobiles sont actifs à La Réunion et à Mayotte : SRR, Orange Réunion et Outremer Telecom. SRR est entré le premier sur le marché mobile des deux îles en 1996, suivi par Orange Réunion (lancement à La Réunion en 2002 puis à Mayotte en avril 2007) et Outremer Telecom (lancement à Mayotte fin 2006 puis à La Réunion en avril 2007).

Les dates d'autorisation de ces opérateurs ainsi que les dates de lancement commercial des services 2G, 2.5G et 3G de ces opérateurs sont indiquées dans le tableau ci-dessous :

Départements Colelctivités	LISTE DES OPERATEURS ULTRAMARINS AUTORISES A UTILISER DES FREQUENCES GMS DANS LES BANDES 900 MHZ et 1800 MHZ		
	Opérateurs	**Date d'autorisation**	**Lancement commercial**
La Réunion	SRR	Arrêté du 23 février 1995 puis décision n° 2010-0242 du 18 février 2010	1996
	Orange Réunion	Arrêté du 24 avril 2001 puis décision n° 2006-0141 du 31 janvier 2006	2002
	Outremer Telecom	Arrêté du 30 novembre 2000	2007
Mayotte	SRR	Arrêté du 26 avril 2001	2002
	Orange Réunion	Arrêté du 30 novembre 2000	2006
	Outremer Telecom	décision n° 2007-0156 du 15 février 2007	2007
Départements Colelctivités	**LISTE DES OPERATEURS ULTRAMARINS AUTORISES A UTILISER DES FREQUENCES GMS DANS LES BANDES 900 MHZ et 1800 MHZ**		
	Opérateurs	**Date d'autorisation**	**Lancement commercial**
La Réunion	SRR	Décision n° 2008-0398 du 27 mars 2008	2008
	Orange Réunion	Décision n° 2008-0428 du 8 avril 2008	2008
	Outremer Telecom	Décision n° 2008-0519 du 6 mai 2008	2008
Mayotte	SRR	Décision n° 2011-0732 du 14 juin 2011	2012
	Outremer Telecom	Décision n° 2011-0731 du 14 juin 2011	2012

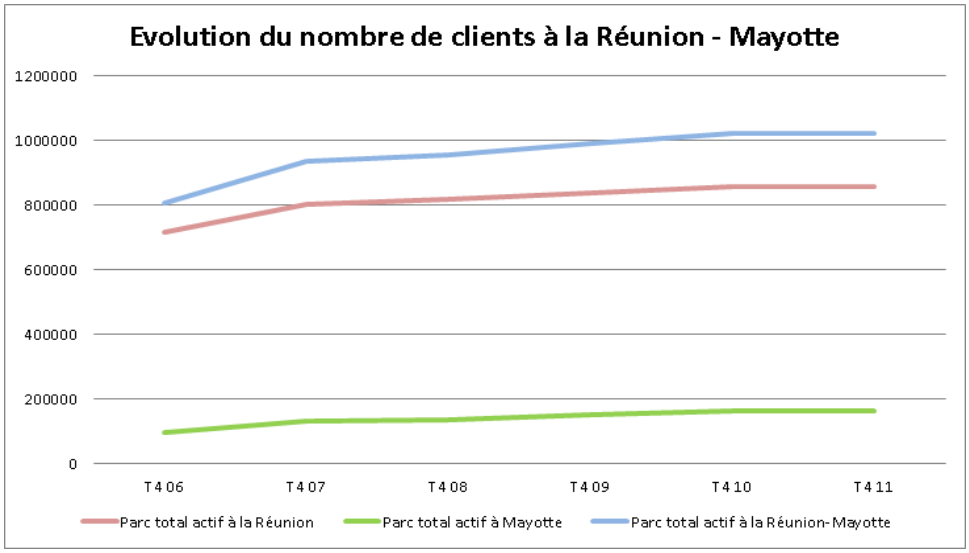
Les services GSM ont ainsi été lancés en 1996 à La Réunion et en 2002 à Mayotte, soit respectivement 4 ans et 10 ans après la métropole. Aujourd'hui, avec plus d'un million de

lignes actives, le secteur mobile dans la zone Océan Indien possède un niveau de maturité comparable à celui de la métropole puisque le taux de pénétration actif de la téléphonie mobile dans cette zone a atteint 106,5 % en mars 2012.

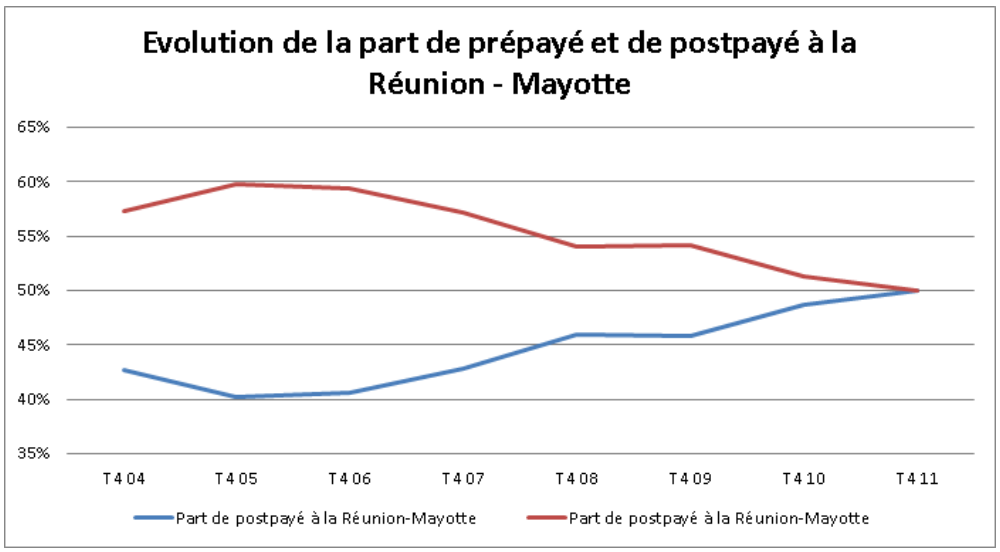
Outre leurs propres offres commerciales, SRR, Orange Réunion et Outremer Telecom exploitent des licences de marque à La Réunion : NRJ Mobile (accord signé avec SRR en 2005), Universal Music Mobile et Antenne Réunion Mobile (accords signés avec Orange Réunion en 2007) et Trace Mobile (accord signé avec Outremer Telecom en avril 2009).

La structure du marché de détail

A La Réunion comme à Mayotte, le nombre de clients a évolué plus fortement entre 2006 et 2009 qu'entre 2009 et 2011, principalement en raison du fort taux de pénétration existant alors sur la zone.



Ces territoires se caractérisent par une part plus importante de clients de services prépayés qu'en métropole. Ainsi le parc mobile de la zone Réunion-Mayotte était à fin 2011 composé de 50 % de lignes prépayées et de 50 % de lignes post-payées. A fin 2009, le ratio était de 54 % de lignes prépayées pour 46 % de lignes post-payées.



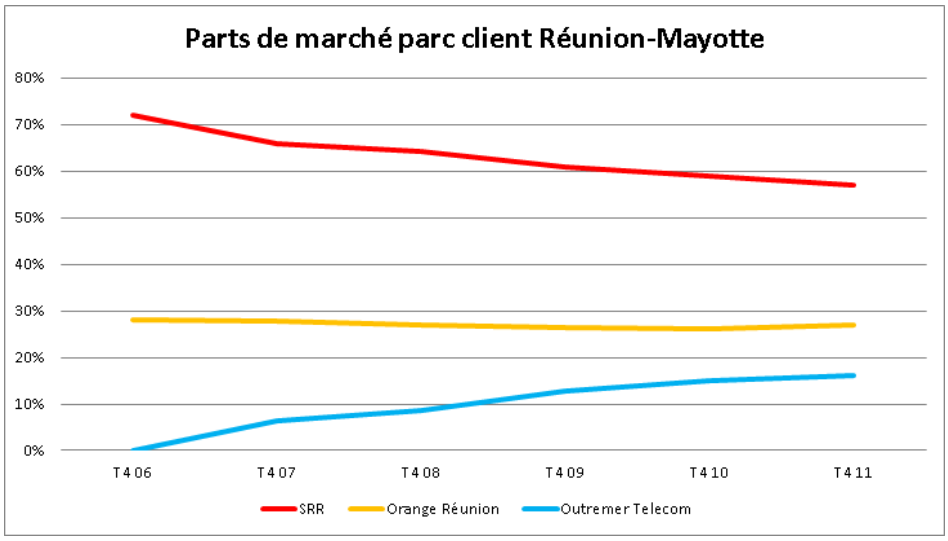
Cette structure moyenne cache en réalité des disparités entre La Réunion, d'une part, et Mayotte, d'autre part : si le postpayé est légèrement majoritaire à La Réunion (56 % du parc), a contrario, près de 80 % des Mahorais optent en revanche pour des offres prépayées.

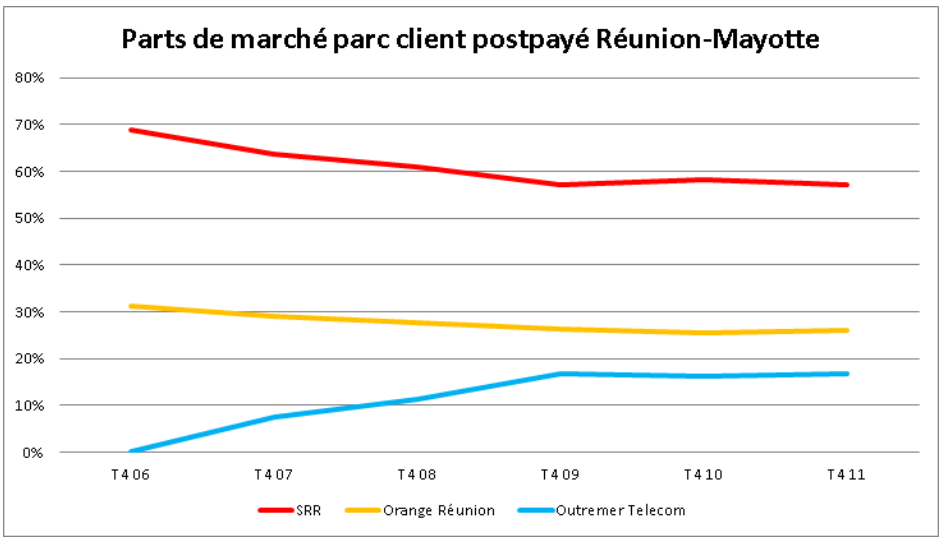
2.2 Les dynamiques de marché sur la zone Réunion-Mayotte

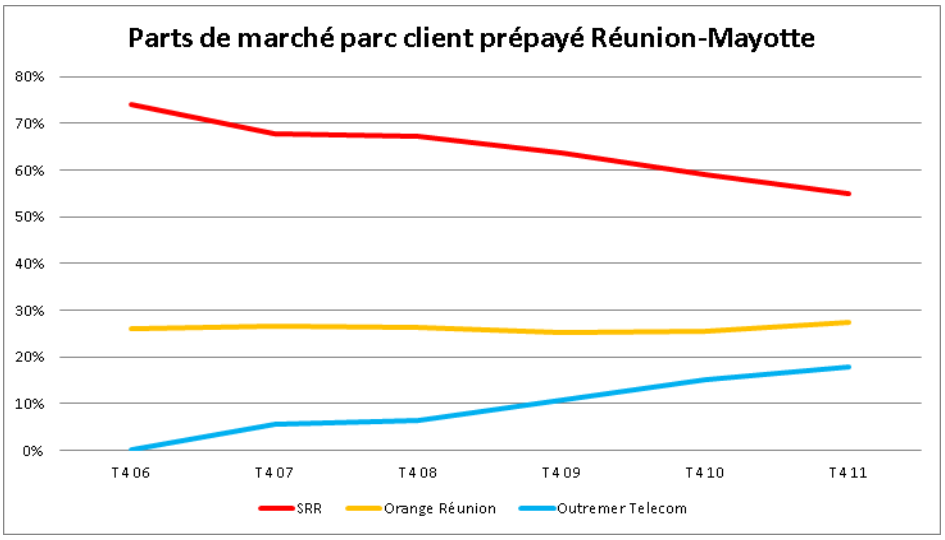
2.2.1 Données de marché sur la zone Réunion-Mayotte

Le marché mobile à La Réunion et à Mayotte est caractérisé par les entrées successives et étalées dans le temps des trois opérateurs. Les graphiques suivants présentent l'évolution des parts de marché en parc client, en volume de minutes voix et en en valeur des opérateurs sur la zone :

- parts de marché en parc client total, postpayé et prépayé :







- parts de marché en volume (minutes de voix) :

  [SDA]

- parts de marché en valeur (revenus comprenant les revenus de terminaison) :

  [SDA]

On relève en première analyse que sur la zone Réunion-Mayotte, l'entrée d'Outremer Telecom a principalement eu un effet sur la part de marché de SRR, la part de marché d'Orange étant elle très stable. En valeur, cet effet apparaît néanmoins plafonné depuis 2008.

- parts de marché en ventes brutes postpayées et prépayées :

L'examen des ventes brutes des opérateurs sur la zone Réunion-Mayotte laisse apparaître un dynamisme concurrentiel marqué, principalement imputable à Outremer Telecom, et relativement variable selon le segment prépayé ou postpayé :

[SDA]

Il semble nécessaire de procéder, dans la sous-section suivante, à une analyse plus fine des données de marché de La Réunion et de Mayotte, prises séparément, dans la mesure où ces deux zones semblent relever de configurations concurrentielles distinctes.

2.2.2 Données de marché sur la zone Réunion

2.2.2.1 Parts de marché sur la zone Réunion

L'examen des parts de marché en parc client, volume de minute voix et valeur sur La Réunion tend à indiquer une position prééminente de SRR :

- parts de marché en parc client :

  [SDA]

- parts de marché en volume (minutes de voix) :

  [SDA]

- parts de marché en valeur (revenus comprenant les revenus de terminaison) :

  [SDA]

On relève qu'en termes de revenus, Orange Réunion et SRR distancent significativement Outremer Telecom, bien que depuis 2009 ses volumes de minutes voix soient en hausse.

2.2.2.2 Parc client sur la zone Réunion

L'examen des évolutions du parc client tendrait à indiquer que le jeu concurrentiel sur les deux segments, postpayé et prépayé, porte sur des clients existants, dans la mesure où les accroissements de parcs de certains opérateurs sont en principe accompagnés de diminutions concomitantes des parcs de leurs concurrents.

En effet, l'ARCEP constate que, depuis fin 2009, comme le montre le graphique présenté dans la partie 0 du présent document, le parc total de client actif à La Réunion est stable, de l'ordre de 850 000 clients. Depuis fin 2006, le parc total de client actif a augmenté de 20 %.

[SDA]

2.2.2.3 Ventes brutes sur la zone Réunion

L'examen des évolutions des ventes brutes (i.e. acquisitions), postpayées et prépayées, indique que SRR dispose d'une très forte attractivité commerciale pour ses offres prépayées, alors que les offres post-payées d'Orange Réunion et d'Outremer Telecom semblent être d'une attractivité plus comparable, bien qu'inférieure :

[SDA]

2.2.3 Données de marché sur la zone Mayotte

2.2.3.1 Parts de marché sur la zone Mayotte

L'examen des parts de marché en parc client, volume de minute voix et valeur, sur la zone indique une forte asymétrie en faveur de SRR, même si on remarque que, depuis 2010, la part de marché en volume de minutes voix d'Outremer Telecom a fortement augmenté pour dépasser celle de SRR :

- parts de marché en parc client :

[SDA]

- parts de marché en volume (minutes de voix) :

[SDA]

- parts de marché en valeur (revenus comprenant les revenus de terminaison) :

[SDA]

2 2.3.2 Parc client sur la zone Mayotte

L'examen des évolutions du parc client postpayé et prépayé tendrait à indiquer que le marché est moins mature dans la mesure où les nouveaux entrants semblent adresser de nouveaux clients sur la zone : la croissance de leur parc ne se fait pas au détriment de celui de SRR. Le marché de Mayotte semble, à la lecture de ces données, bien moins mûr que celui de La Réunion.

En effet, l'ARCEP constate que depuis fin 2009, comme le montre le graphique présenté dans la partie 0 du présent document, le parc total de client actif à Mayotte a augmenté de près de 10% et qu'entre fin 2006 et fin 2011, le même parc a augmenté de 70%. Cette augmentation a été principalement portée par le segment prépayé.

[SDA]

2.2.3.3 Ventes brutes sur la zone Mayotte

L'examen des évolutions des ventes brutes (i.e. acquisitions), postpayées et prépayées, à Mayotte indique que SRR dispose également d'une forte attractivité commerciale pour ses offres prépayées, et qu'Outremer Telecom mène une politique commerciale très pertinente sur le postpayé où il rivalise avec SRR.

[SDA]

2.3 Les enjeux concurrentiels

2.3.1 Maturité des marchés

Le marché mobile de La Réunion-Mayotte semble mature en termes de parc client, au regard de la faible croissance de la pénétration du marché mobile enregistrée entre 2007 et 2011, qui est passée de 102 % à 107 %.

Une distinction doit cependant être faite entre la pénétration à La Réunion et à Mayotte.

En effet, il apparaît que sur la même période, la pénétration à La Réunion a également connu une faible croissance, avec un niveau de l'ordre de 110 %. Sur cette île, le nombre de double équipement est beaucoup plus fréquent.

La situation à Mayotte est différente. A fin décembre 2007, un taux de pénétration total de 80 % était constaté. Il a toutefois évolué au cours des dernières années et devait être à fin 2011, de l'ordre de 85 %.

Ces données pour Mayotte doivent néanmoins être accueillies avec prudence au regard de la difficulté de mesurer la population réelle à Mayotte.

Au regard des chiffres, on peut cependant constater une moindre maturité du marché mobile à Mayotte qu'à La Réunion.

2.3.2 Des opérateurs peu nombreux mais au profil dissemblable

Les marchés mobiles de la zone Réunion-Mayotte sont caractérisés par un faible nombre d'acteurs. L'examen des parts de marché des opérateurs sur La Réunion et Mayotte (cf. plus haut) laisse apparaître de fortes asymétries, bien supérieures à celles qui peuvent être constatées en métropole ou encore sur la zone Antilles-Guyane.

De manière plus générale, l'examen des pratiques commerciales des opérateurs sur ces deux départements tend à indiquer une configuration concurrentielle très distincte de celle prévalant en métropole, dans la mesure où le dernier entrant, Outremer Telecom, pratique une politique commerciale centrée sur la concurrence par les prix, sans que ceci puisse préjuger des caractéristiques plus qualitatives de son offre (relation client, qualité de service, innovation,…), que l'Autorité ne peut apprécier dans le délai qui lui est imparti pour produire le présent avis.

3 Sur la position de la société réunionnaise du radiotéléphone sur les marchés de la terminaison d'appel voix et SMS sur son réseau et sur le marché de détail de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte

3.1 Sur les marchés pertinents

3.1.1 Sur les marchés de produits faisant l'objet des saisines

Orange Réunion et Orange Mayotte identifient dans leur saisine deux marchés pertinents de référence : le marché de détail de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte et le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur le réseau de SRR.

A ces deux marchés, l'ARCEP estime nécessaire d'ajouter le marché de gros de la terminaison d'appel SMS sur le réseau de SRR, par ailleurs identifié par Outremer Telecom dans sa saisine.

Outremer Telecom segmente par ailleurs dans sa saisine le marché de détail mobile en deux marchés : celui s'adressant à une clientèle résidentielle et celui s'adressant à une clientèle professionnelle.

L'ARCEP laisse le soin à l'Autorité de la concurrence d'apprécier la pertinence d'une telle segmentation. Toutefois, l'ARCEP relève que compte tenu des spécificités liées au marché professionnel, à savoir notamment la vente d'offre sous forme de flotte, la mutualisation des minutes de communications, la gestion dédiée, il peut être pertinent de segmenter ces deux marchés.

Quoiqu'il en soit, l'ARCEP précise que l'ensemble de ses analyses restent valables pour chacun des marchés si une telle segmentation devait être retenue.

Outremer Telecom identifie également dans sa saisine un marché de détail spécifique du SMS. En 2006, l'Autorité avait considéré, dans le cadre de son analyse de marché de gros de la terminaison d'appel SMS[1], qu'un SMS n'était pas substituable à un appel vocal, et que, par conséquent, il existe bien deux marchés de gros distincts, celui de la voix et celui du SMS. Pour autant, quand on se positionne au niveau du marché de détail, l'ARCEP ne juge pas pertinent de segmenter le marché de détail mobile par services dans le cadre du présent avis. En effet, dans le cas des offres couplant plusieurs services, voix et SMS par exemple, il est nécessaire d'appréhender cela comme un tout car un client, même s'il n'est intéressé que par une seule des composantes n'aura d'autre choix que de s'abonner à cette offre s'il n'a aucune alternative pour s'abonner uniquement à la composante souhaitée.

[1] Par exemple, la décision n° 06-0593 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 27 juillet 2006 portant sur la définition des marchés pertinents de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles en métropole, la désignation d'opérateur disposant d'influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre

3.1.2 Sur les marchés géographiques faisant l'objet des saisines

Sur la segmentation des marchés de détail de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte en deux sous-marchés géographiques distincts, l'ARCEP s'en remet à l'appréciation de l'Autorité de la concurrence.

L'ARCEP relève toutefois qu'un certain nombre d'éléments (proximité géographique des deux îles, identité des opérateurs, liens existants entre les schémas tarifaires sur chacune des zones) tendent à unir de plus en plus les marchés mobiles de La Réunion et de Mayotte. En raison notamment de l'identité des opérateurs actifs sur chaque territoire et pour des raisons de simplicité pour les opérateurs, l'ARCEP rapproche ainsi les marchés de gros de terminaison d'appel à La Réunion et à Mayotte et fixe un unique plafond tarifaire de terminaison d'appel vocal pour chaque opérateur, indépendant du territoire de terminaison de l'appel et prenant en compte les dates de déploiement de l'opérateur sur chacune des sous-zones le cas échéant.

L'ARCEP attire néanmoins l'attention de l'Autorité de la concurrence sur les différences structurelles importantes existant entre le marché de détail mobile de La Réunion et le marché de détail mobile à Mayotte : les caractéristiques socio-démographiques, les taux de pénétration mobile et par conséquent la maturité du marché mobile, les modes de consommation, la structure du parc mobile et les dynamiques concurrentielles diffèrent fortement d'une île à l'autre ; les stratégies marketing des opérateurs diffèrent donc fortement d'une île à l'autre.

Pour la clarté du propos, l'ARCEP distinguera par la suite ses analyses territoire par territoire, sur la position de SRR et la description des pratiques commerciales de l'opérateur.

3.2 Sur la position de SRR sur les marchés de détail de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte

3.2.1 Eléments tendant à démontrer une position dominante de SRR sur les marchés de détail de La Réunion et de Mayotte

Sur le marché de détail de la téléphonie mobile à La Réunion comme à Mayotte, l'ARCEP relève plusieurs éléments de fait tendant à établir une position dominante de SRR.

Sur la zone, en termes de parc client, total ou actif, SRR bénéficie d'une part de marché bien supérieure à celles de ses concurrents. Elle était estimée, fin mars 2009, à [SDA] % en parc total et à [SDA] % en parc total actif. Elle est encore, fin décembre 2011, à [SDA] % en parc total et à [SDA] % en parc total actif.

Sur chacun des segments de marché, prépayé et post-payé, SRR dispose également d'une position forte. A La Réunion, sa part de marché sur le segment prépayé actif est passée de [SDA] % fin mars 2009 à [SDA] % fin décembre 2011, tandis que sur le segment postpayé sa part de marché est passée de [SDA] % fin mars 2009 à [SDA] % fin décembre 2011. A Mayotte, sa part de marché sur le segment prépayé actif est passée de [SDA] % fin mars 2009 à [SDA] % fin décembre 2011, tandis que sur le segment postpayé sa part de marché est passée de [SDA] % fin mars 2009 à [SDA] % fin décembre 2011.

En termes de trafic total (entrant + sortant), la part de marché de SRR est aussi significative à La Réunion, quant à Mayotte elle l'était également mais s'est fortement réduite en 2008 et

2009 [SDA]. La part de marché en volume de minutes voix revêt une importance particulière au regard de la structure des coûts dans le secteur de la téléphonie mobile.

En termes de ventes brutes, l'ARCEP relève la position confortable de SRR en prépayé, conforme à sa part de marché auprès de cette clientèle, mais sa position est plus disputée en ventes brutes postpayé, même s'il bénéficie toujours d'une position favorable.

Enfin, en termes de revenus totaux dégagés par l'activité mobile, SRR dispose d'une part de marché de plus de [SDA] % à fin 2011, c'est-à-dire sensiblement équivalente à sa part de marché en parc client sur la zone.

Les parts de marché des trois opérateurs mesurées fin 2008 et à fin 2011 sur différents critères (parc client, segment de marché, volume sortant voix, ventes brutes, revenus) sont fournies à l'Autorité de la concurrence dans le tableau ci-joint, et distinguées par territoire :

[SDA]

Outre les parts de marché significatives de SRR sur chaque indicateur, l'ARCEP relève, d'une part, la forte notoriété dont bénéficiait, en 2008, SRR à La Réunion comme à Mayotte, du fait de son antériorité commerciale et, d'autre part, que cela s'est majoritairement prolongé jusqu'à fin 2011. Opérateur mobile historique, SRR a en effet bénéficié d'une période de monopole de 4 à 5 années sur ces territoires.

L'ARCEP attire l'attention de l'Autorité de la concurrence sur le fait que des fréquences étaient en effet disponibles sur ces territoires à cette période. L'ARCEP relève en particulier que le groupe Orange disposait dès 1998 d'une licence nationale lui permettant de s'implanter dans l'Océan Indien (hors Mayotte). Le lancement d'Orange Réunion coïncide avec le découpage de la licence nationale du groupe Orange au titre duquel l'arrêté du 17 août 2000[2] dispose en son point 1.1 que France Télécom Mobiles « *est autorisé à étendre ce réseau au département de La Réunion* ».

L'ARCEP relève également qu'Outremer Telecom bénéficiait dès 2000 d'une licence à La Réunion et en 2006 à Mayotte, qui ne s'est traduite par un lancement commercial qu'en 2006-2007.

3.2.2 Autres éléments d'appréciation

L'ARCEP relève la nette percée du marché mobile par Outremer Telecom depuis son lancement commercial à Mayotte en décembre 2006 et à La Réunion en avril 2007, au détriment de SRR.

L'opérateur historique, dont la part de marché était stable avant 2007, a ainsi perdu, en termes de parc client total, [SDA] points entre fin 2006 et fin 2008 ([SDA] % fin 2006 à [SDA] % fin 2008), puis à nouveau [SDA] points pour atteindre [SDA] % à fin 2011.

D'une part, sur le marché de détail mobile de Mayotte, où le prépayé est prépondérant, Outremer Telecom en tant que 2ème entrant a gagné [SDA] % de parts de marché en quatre

[2] Arrêté autorisant la société France Télécom Mobiles SA à établir un réseau radioélectrique ouvert au public en vue de l'exploitation d'un service numérique paneuropéen GSM F1 fonctionnant dans les bandes des 900 MHz et des 1800 MHz.

mois et atteint [SDA] % de parts de marché au bout d'un an. L'opérateur disposait à fin 2008 d'une part de marché de [SDA] %, qui a connu depuis une forte croissance pour atteindre [SDA] % à fin 2011. Surtout, Outremer Telecom réalise de très bonnes performances sur le marché du postpayé, avec, entre mi 2008 et fin 2009, un niveau de ventes brutes équivalent à celui de SRR, tandis que, depuis début 2010, l'écart tend à se creuser en faveur de SRR. Pour autant, les gains de clientèle d'Outremer Telecom se sont accompagnés en 2007 d'une accélération nette de la pénétration mobile à Mayotte, ce qui tend à indiquer que la concurrence ne s'est pas exercée uniquement auprès de clients déjà acquis par SRR. Parallèlement à la croissance d'Outremer Telecom, Orange Réunion, entré sur le marché en avril 2007, a gagné [SDA] % de parts de marché en l'espace de six mois mais sa position est depuis restée stable car sa part de marché était toujours de [SDA] % à fin 2011.

D'autre part, sur le marché de détail mobile à La Réunion, Outremer Telecom a gagné [SDA] points de parts de marché depuis son lancement en avril 2007. Pour autant, les gains de clientèle d'Outremer Telecom se situent dans une période de croissance continue de la pénétration mobile. Dès lors, la percée d'Outremer Telecom ne paraît pas s'être exercée uniquement auprès de clients déjà acquis par SRR. Parallèlement, l'ARCEP relève que la part de marché d'Orange Réunion est globalement stable depuis 2005, autour de [SDA] %. En particulier, cette stagnation est antérieure à l'arrivée d'Outremer Telecom sur le marché.

De manière générale sur l'ensemble de la zone, l'ARCEP relève que la part de marché du 2ème entrant, Orange Réunion, est globalement stable depuis juin 2002, se situant entre [SDA] % et [SDA] % en parc client de la zone. Les données en possession de l'ARCEP ne démontrent pas de baisse de la part de marché d'Orange Réunion concomitante à une hausse de la part de marché de SRR sur la zone Réunion-Mayotte.

Au regard des évolutions contrastées des concurrents de SRR, Orange Réunion et Outremer Telecom, sur les marchés de détail de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte, l'ARCEP estime que la stagnation des parts de marché d'Orange Réunion mise en avant dans la saisine de cette société peut avoir d'autres causes que la capacité de SRR à s'abstraire d'une concurrence par les mérites invoquée par Orange Réunion.

3.2.3 Comparaison avec la zone Antilles-Guyane

La percée d'Outremer Telecom sur les marchés mobiles de l'Océan Indien doit néanmoins être mise au regard de la hausse simultanée de la pénétration, mais aussi de la performance de ce même opérateur sur la zone Antilles-Guyane.

Outremer Telecom s'est en effet lancé commercialement en 2004 en Guyane et en 2005 aux Antilles avec des offres identiques, sur des marchés mobiles qui présentent plusieurs caractéristiques communes avec les marchés de la zone Océan Indien : éloignement géographique et isolement des territoires, conditions climatiques et environnementales particulières, caractéristiques socio-démographiques proches, démarrage de l'activité mobile simultanée, taux de pénétration mobile semblables, présence de deux opérateurs mobiles lors du lancement d'Outremer Telecom, dont un opérateur historique disposant d'une position forte.

Tout en reconnaissant qu'un tel rapprochement présente des limites, l'ARCEP relève que, sur la zone Antilles-Guyane, Outremer Telecom avait gagné, au bout d'un an d'activité, [SDA] % de parts de marché en Guyane, [SDA] % en Martinique et [SDA] % en Guadeloupe tandis que, sur une période identique, Outremer Telecom a atteint [SDA] % de parts de marché à Mayotte mais seulement [SDA] % de parts de marché à La Réunion.

Ces éléments de comparaison tendent ainsi à nuancer la performance opérée par Outremer Telecom sur le marché mobile de La Réunion.

3.2.4 Conclusions sur la position de SRR sur les marchés mobiles à La Réunion et à Mayotte

Au regard des éléments précédents, SRR détient indéniablement une position concurrentielle forte sur les marchés de détail mobiles à La Réunion et à Mayotte. L'ARCEP s'en remet toutefois à l'Autorité de la concurrence afin d'apprécier le caractère dominant de SRR sur les marchés de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte.

3.3 Sur la position de SRR sur les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal et d'appel SMS sur son réseau

L'ARCEP et l'Autorité de la concurrence relèvent de manière constante que la boucle locale radio, sur laquelle repose la fourniture de prestations de terminaison d'appel vocal et d'appel SMS, constitue une infrastructure essentielle dont la détention, par l'opérateur de réseau mobile, confère à ce dernier une position dominante.

3.3.1 Le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile

Dans le cadre des analyses de marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile sur les réseaux ultra-marins[3], l'ARCEP a déclaré SRR puissant sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau. Cette analyse est conforme à la position du Conseil de la concurrence dans son avis n° 07-A-05 du 19 juin 2007 puis de l'Autorité de la concurrence dans son avis n° 10-A-17 du 29 juillet 2010 relatif à une demande de l'ARCEP dans le cadre de la procédure d'analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles.

Dans le cadre du premier cycle d'analyse des marchés (2005-2007), l'ARCEP avait déjà déclaré SRR puissant sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau (décision n° 2005-0113 en date du 1er février 2005).

L'ARCEP précise à ce sujet qu'elle a déclaré l'ensemble des opérateurs mobiles de la zone Réunion-Mayotte, et donc en particulier SRR, puissants sur les marchés de la terminaison d'appel vocal sur leurs réseaux respectifs et qu'à ce titre, ces opérateurs sont soumis à un encadrement de leurs tarifs de terminaison d'appel. L'ARCEP récapitule dans le tableau ci-dessous les tarifs de terminaison d'appel appliqués par ces opérateurs depuis 2004. L'ARCEP précise que, pour 2004, pour SRR et Orange Réunion et pour 2007 pour Outremer Telecom, les tarifs indiqués correspondent à des prix de gros moyen pour un appel d'une durée de 60 secondes. En effet, à ces dates, ces opérateurs commercialisaient une charge d'établissement d'appel.

c€/min	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
REUNION MAYOTTE										
SRR	29,6*	19,6	15,7	12,6	10,5	8,5	5,5	4,0	2,5	à définir
Orange Réunion	35,6*	23,0	18,4	15,3	13,0	11,0	7,0	4,5	2,8	à définir
Outremer Telecom	-	-	-	29,4	27,2	17,5	11,0	5,5	2,8	à définir

* hors encadrement par l'ARCEP

[3] Décisions n° 2007-0811 et n° 2010-1149 susvisées

3.3.2 Le marché de gros de la terminaison d'appel SMS mobile

Les marchés de gros de la terminaison d'appel SMS sur chacun des réseaux mobiles ultra-marins n'ont été analysés et qualifiés qu'à partir de 2010, contrairement à la métropole où le marché est régulé depuis 2007.

Ainsi, jusqu'en 2010, avant que le tarif de terminaison d'appel SMS ne soit régulé sur la zone Réunion-Mayotte, il est resté inchangé depuis la signature des accords d'interopérabilité SMS à partir de 2002 et s'établit à 5,336 c€ pour les trois opérateurs de la zone, à La Réunion comme à Mayotte.

Dans le cadre de son analyse des marchés de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles métropolitains (décision n° 06-0593 en date du 27 juillet 2006), l'ARCEP a identifié la terminaison d'appel SMS comme un goulot d'étranglement, passage obligé pour tout opérateur tiers souhaitant acheminer des SMS à destination des clients de l'opérateur concerné. La terminaison d'appel SMS constitue ainsi une infrastructure essentielle, ce que le Conseil de la concurrence a confirmé, notamment dans son avis n° 06-A-05 du 10 mars 2006 portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles. Il a en effet reconnu (§ 28) que « *la terminaison SMS pourrait être analysée, du point de vue du droit de la concurrence, comme une charge d'accès à une infrastructure essentielle* ».

En plus du caractère d'infrastructure essentielle de ces accès, l'ARCEP relève que les opérateurs mobiles de la zone Réunion-Mayotte sont en position de monopole sur la terminaison d'appel SMS sur leur réseau respectif et qu'aucune concurrence potentielle ne peut se développer de manière prospective sur chacun de ces marchés de gros ; il n'existe pas non plus, selon l'ARCEP, de contre-pouvoir des acheteurs, cette analyse étant confirmée par la stabilité du niveau de la terminaison d'appel SMS depuis la signature des accords d'interopérabilité SMS. Eu égard à cette analyse, l'ARCEP considère que chaque opérateur mobile de la zone Réunion-Mayotte exerce une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d'appel SMS sur son réseau. En l'espèce, l'ARCEP considère que SRR est puissant sur le marché de la terminaison d'appel SMS sur son réseau.

Ceci a conduit l'ARCEP, dans le deuxième cycle d'analyse des marchés de la terminaison d'appel SMS, à intégrer les opérateurs ultramarins. C'est ainsi que par la décision n° 2010-0892 en date du 22 juillet 2010 susvisée, l'ARCEP a déclaré l'ensemble des opérateurs, dont SRR, puissants sur le marché de la terminaison d'appel SMS sur leur réseau. A ce titre, ces opérateurs sont soumis à un encadrement de leurs tarifs de terminaison d'appel SMS.

c€/SMS	2010	2011		2012	
		S1	S2	S1	S2
REUNION MAYOTTE					
SRR	3	3	2	2	1
Orange Réunion	3	3	2	2	1
Outremer Telecom	3	3	2	2	1

4 Sur les pratiques de SRR sur ces marchés et leur éventuelle qualification en abus de position dominante

Dans la présente section, l'ARCEP analyse les pratiques commerciales de SRR à La Réunion et à Mayotte dénoncées par les requérantes dans leurs saisines telles que mentionnées en partie 1 du présent avis.

De manière liminaire, il convient de rappeler que, de manière constante et reconnue en droit de la concurrence, la fourniture d'une prestation de terminaison d'appel, par un opérateur verticalement intégré sur le marché de détail, relève de l'exploitation d'une infrastructure essentielle. A cet égard, les conditions de fourniture de cette prestation se voient opposer le régime d'accès à une infrastructure essentielle, au titre d'une application du droit de la concurrence ou, le cas échéant, d'une régulation *ex ante*. Ce régime comprend un principe de non-discrimination, visant à prévenir des distorsions de concurrence sur le marché de détail sous-jacent, dans la mesure où il impose à l'opérateur bénéficiaire de l'infrastructure essentielle de se fournir l'accès à cette infrastructure dans des conditions identiques à celles qu'il accorde à des tiers. En matière de terminaison d'appel, ceci aura pour conséquence que l'opérateur intégré devra, pour la production de ses minutes *on-net*, pratiquer des prix de détail compatibles avec l'achat, par la branche aval de l'opérateur intégré à sa branche amont, des prestations relevant de la terminaison d'appel à des conditions tarifaires égales à celles facturées à un tiers.

L'ARCEP rappelle également qu'en vertu de l'obligation de non-discrimination imposée[4] par l'ARCEP aux opérateurs de réseaux mobiles dans le cadre de son analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal, ces opérateurs, et notamment SRR, sont tenus de se fournir en propre la terminaison d'appel dans les mêmes conditions, notamment tarifaires, que celles consenties à leurs concurrents.

L'Autorité note qu'un opérateur intégré ne respectant pas un tel principe de non-discrimination aura, au regard de la possibilité de s'auto-fournir la terminaison d'appel à prix coûtant[5], un intérêt à commercialiser des offres de détail comprenant des communications *on-net* à des conditions plus attractives que des communications *off-net*. Dans certaines conditions, de telles offres peuvent éventuellement tendre, d'une part, à une discrimination tarifaire au détriment des opérateurs concurrents et, d'autre part, à une non réplicabilité de ces offres par ces mêmes opérateurs.

Les développements suivants décrivent les pratiques relevées sur le marché de détail et en proposent une qualification.

[4] Cf. notamment pour SRR l'article 18 de la décision n° 2007-0811 de l'ARCEP du 16 octobre 2007 susvisée.

[5] L'écart entre le prix de la terminaison d'appel et son coût de fourniture existant transitoirement en raison du caractère progressif de l'orientation par l'ARCEP des tarifs de terminaison d'appel vers les coûts pertinents sous-jacents

4.1 Sur les pratiques de différenciation tarifaire de SRR sur les marchés de détail mobiles de La Réunion et de Mayotte et leur qualification discriminatoire

4.1.1 Appréciation d'une discrimination tarifaire

L'obligation de non-discrimination susmentionnée impose à SRR de se fournir en propre la terminaison d'appel dans les mêmes conditions, notamment tarifaires, que celles consenties à ses concurrents. Cette obligation ôte toute justification, en termes de coûts, à la différenciation tarifaire en faveur des minutes de voix *on-net* dépassant les écarts de terminaison d'appel entre SRR, d'une part, et ses concurrents, d'autre part.

Ne sachant être justifiée par des coûts, une telle différenciation a dès lors un objet purement commercial, tenant notamment à la volonté de favoriser la consommation de minutes de voix sur le réseau de l'opérateur appelé, ce qui peut générer un « effet club » au regard de l'importance des parts de marché de SRR. Cet effet est constitutif d'une distorsion concurrentielle au détriment d'opérateurs à parc plus réduits, et conduisant par ailleurs à une restriction de service pour le consommateur, dans la mesure où l'interopérabilité des réseaux est atteinte de manière artificielle.

L'existence d'une tarification, par SRR, différente entre les appels et SMS *on-net* et *off-net* et supérieure à l'écart de coûts que supporte SRR pour acheminer ces deux types d'appels ou SMS pourrait donc être qualifiée de discrimination tarifaire.

Il convient donc de vérifier, dans la suite de cette partie, si les différences de tarification proposées par SRR sont discriminatoires, et d'identifier quels effets sont susceptibles d'en découler sur le marché.

4.1.2 Différenciation tarifaire sur les appels et SMS *on-net*/*off-net* non justifiée par les coûts sous-jacents

A La Réunion comme à Mayotte, l'Autorité de la concurrence, dans sa décision n° 09-MC-02 du 16 septembre 2009, relève que SRR pratique massivement des tarifs de détail différenciant les communications SMS et vocales passées vers, d'une part, les clients de son propre réseau (communications dites *on-net*) et vers, d'autre part, les clients des autres réseaux mobiles locaux (communications dites *off-net*). Elle considère que ces pratiques sont susceptibles de constituer une pratique abusive au sens des articles L. 420-2 du code du commerce et 82 du Traité européen[6].

Par suite, l'Autorité de la concurrence, par l'article 1er de cette même décision : « *enjoint à la société SRR, à titre conservatoire et dans l'attente d'une décision au fond, de faire en sorte que, pour toutes les offres comportant des tarifs différents pour les appels vocaux et SMS on-net, d'une part, et off-net, d'autre part, l'écart entre ces tarifs on-net et off-net ne dépasse pas l'écart entre les coûts que SRR supporte pour l'acheminement de ces deux types d'appels. Cette injonction s'applique pour l'ensemble des nouvelles offres commercialisées. Pour les contrats en cours d'exécution, cette injonction concerne l'ensemble des offres prépayées, des*

[6] Dans sa décision n° 09-MC-02 du 16 septembre 2009 susvisée, l'Autorité de la concurrence relève que « *la différenciation généralisée des tarifs pratiquée par SRR entre, d'une part, les appels on-net et les appels off-net et, d'autre part, entre les SMS on-net et off-net, est susceptible de constituer une pratique abusive au sens des articles L. 420-2 du code du commerce et 82 du Traité européen.* ».

forfaits Intégral, Maxxi et Compte Bloqué. […] La société SRR devra mettre en œuvre ces injonctions au plus tard le 1er décembre 2009 à La Réunion et le 1er février 2010 à Mayotte ».

Comme l'Autorité de la concurrence l'a retenu dans sa décision n° 12-D-05 du 24 janvier 2012 susvisée, *« Il est établi que la Société Réunionnaise du Radiotéléphone (SRR) a méconnu l'injonction prononcée à l'article 1er du dispositif de la décision n° 09-MC-02 du 16 septembre 2009. »*.

Ainsi, SRR a, postérieurement au 1er décembre 2009 à La Réunion et au 1er février 2010 à Mayotte, continué à commercialiser des offres incluant des différenciations tarifaires entre les appels ou SMS *on-net* et *off-net*, dont la différence était supérieure à l'écart entre les coûts que SRR supporte pour l'acheminement de ces deux types d'appels ou SMS.

Il convient de vérifier si tel était le cas dans la période antérieure à la mise en demeure.

L'ARCEP, dans son avis n° 2009-0568 en date du 9 juillet 2009 susvisé, avait en partie apporté les éléments de réponses à cette question.

Dans la suite de cette partie, l'Autorité va s'attacher à détailler l'analyse à mener pour vérifier si, lorsqu'il y a une différenciation tarifaire entre un appel ou SMS *on-net* et *off-net*, cette différenciation ne dépasse pas l'écart entre les coûts que SRR supporte pour l'acheminement de ces deux types d'appels ou SMS. Ces différents éléments avaient notamment été présentés dans l'avis n° 2010-1181 en date du 7 décembre 2010 susvisé.

Il convient d'abord de recenser « *les offres comportant des tarifs différents pour les appels vocaux et SMS on-net, d'une part, et off-net, d'autre part* », qu'il s'agisse d'offres nouvelles ou existantes en parc, puis de déterminer « *l'écart entre les coûts que SRR supporte pour l'acheminement de ces deux types d'appels.* », afin d'analyser, pour chacune des offres concernées, si la différenciation tarifaire mise en œuvre entre appels ou SMS *on-net* et *off-net* ne dépasse pas l'écart de coûts correspondant.

Ecart entre les coûts que SRR supporte pour l'acheminement d'un appel on-net et d'un appel off-net

Les coûts à prendre en compte

Dans son avis n° 2010-1181 en date du 7 décembre 2010 susvisée, l'Autorité avait indiqué que « *l'écart de coûts qu'un opérateur peut éventuellement supporter pour l'acheminement de deux appels on-net et off-net ne peut reposer que sur :*

- *l'écart entre les tarifs de terminaison d'appel des opérateurs concernés ;*
- *le cas échéant, les coûts de transit encourus.* »

Dans sa décision n° 12-D-05 en date du 24 janvier 2012, l'Autorité de la concurrence précisait que *« Au stade de leur position finale, exprimée à l'issue du débat contradictoire mené avec la société SRR, les services d'instruction de l'Autorité ont rappelé que, comme le préconise la jurisprudence et la pratique décisionnelle de l'ARCEP, SRR est tenue de se fournir en propre la terminaison d'appel dans les mêmes conditions, notamment tarifaires, que celles consenties à ses concurrents. Ainsi, SRR facturant à ses concurrents à la fois la charge d'usage de terminaison d'appel et le BPN pour faire aboutir un appel sur son réseau, elle devrait comptabiliser ces deux composantes dans les coûts qu'elle supporte pour l'acheminement des appels "on-net". Par ailleurs, SRR ne pourrait répercuter sur les appels "off-net" les coûts de transit, qui résultent de choix techniques inefficaces et qui ont pour effet d'accroître artificiellement la différenciation entre ses tarifs "on-net" et "off-net". Quant aux coûts communs et commerciaux, ceux-ci ne pourraient pas non plus être pris en compte dans*

le calcul de l'écart entre les coûts des appels "on-net" et des appels "off-net" puisque l'étude économique transmise par SRR ne démontrerait pas en quoi ces coûts constitueraient un motif valable de différenciation tarifaire entre ces deux types d'appels ».

L'Autorité partage pleinement la position selon laquelle la terminaison d'appel est facturée, d'une part, par une charge à l'usage (tarif à la minute), et, d'autre part, par une charge à la capacité (tarif au BPN). Compte tenu de l'obligation de non-discrimination rappelée ci-dessus, SRR devra bien comptabiliser également ces deux charges dans les coûts qu'elle supporte pour ses appels *on-net*.

L'Autorité partage également pleinement cette position concernant les coûts de transit. En effet, comme elle l'a rappelé dans son avis n° 2010-1181 susvisé, *« une interconnexion voix directe de SRR avec l'ensemble des opérateurs locaux, avec lesquels il échange la majeure partie de son trafic voix, semble être la solution la plus efficace. C'est d'ailleurs cette architecture qui a été retenue par SRR pour l'échange de SMS avec les autres opérateurs locaux, y compris Orange Réunion. »*. Il convient ainsi de considérer que sur une zone telle que La Réunion-Mayotte, et ce, quel que soit l'opérateur concerné, une interconnexion voix et SMS directe entre opérateur devrait être la solution mise en œuvre car la plus efficace. En effet, SRR étant maître de son architecture d'interconnexion avec les opérateurs tiers et par conséquent des coûts associés, à la différence de la terminaison d'appel, il ne semble pas pertinent que SRR puisse faire supporter à ses concurrents des coûts liés à des choix d'interconnexion sous-optimaux.

L'Autorité partage également cette position sur les coûts communs et commerciaux. Sauf démonstration contraire, il ne semble en effet n'y avoir aucune justification économique à la prise en compte de ces types de coûts comme une justification à une différenciation tarifaire entre un appel ou SMS *off-net* et un appel ou SMS *on-net*.

Les coûts communs sont par définition communs à l'ensemble des activités de l'opérateur et ne sauraient donc être uniquement rattachés aux appels ou SMS *off-net* plus qu'aux appels ou SMS *on-net*.

Les coûts commerciaux sont liés à la commercialisation des offres de l'opérateur. A priori, dans le cas des offres présentant des différenciations tarifaires entre l'*on-net* et l'*off-net*, l'opérateur devrait tendre, comme détaillé ci-dessus, à mettre en avant les communications *on-net* plus que celles *off-net*. De ce fait, si des coûts commerciaux devaient être pris en compte, il pourrait alors être considéré qu'ils seraient plus élevés dans le cas d'un appel *on-net* que pour un appel *off-net*. Ceci aurait donc pour effet de venir réduire l'écart de coût, et donc l'écart de tarif qui pourrait être pratiqué par SRR entre un appel ou SMS *on-net* et un appel ou SMS *off-net*.

Au final, l'Autorité note que l'approche exposée ci-dessus, en ce qu'elle limite la différence tarifaire praticable au seul différentiel de tarifs de terminaison d'appel, est également retenue par la Cour d'appel de Paris dans son arrêt du 23 septembre 2010 susvisé, lequel indique que *« s'agissant de la justification de cette pratique [de différenciation tarifaire entre les appels on-net et les appels off-net], elle ne serait possible que si les coûts de terminaison d'appel, facturés par l'opérateur du réseau de l'appelé à l'opérateur du réseau de l'appelant, étaient plus élevés pour les appels sortant du réseau que pour les appels intraréseau »*.

La méthodologie à suivre

Il résulte ainsi de ce qui précède que les seuls coûts qu'il est légitime de prendre en compte sont les coûts liés à l'offre de référence de la terminaison d'appel, avec sa composante à l'usage et sa composante à la capacité.

L'évolution des tarifs de terminaison d'appel depuis 2004 ont été les suivants :

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
REUNION MAYOTTE											
SRR	composante à la minute (c€/min)	29,6*	19,6	15,7	12,6	10,5	8,5	5,5	4,0	2,5	à définir
	composante à l'usage (€/BPN/an)	-	6342,0	5074,0	4059,0	3800,0	3600,0	3400,0	2500,0	1500,0	-
Orange Réunion	composante à la minute (c€/min)	35,6*	23,0	18,4	15,3	13,0	11,0	7,0	4,5	2,8	à définir
	composante à l'usage (€/BPN/an)	-	-	-	-	5000,0	4200,0	3800,0	2500,0	1500,0	-
Outremer Telecom	composante à la minute (c€/min)	-	-	-	29,4	27,2	17,5	11,0	5,5	2,8	à définir
	composante à l'usage (€/BPN/an)	-	-	-	-	-	-	-	-	1500,0	-

* hors encadrement par l'ARCEP

Un BPN, représentant la composante à la capacité, n'est en mesure de faire transiter qu'un volume de minutes déterminé. Ainsi, dans le cas où ce volume maximum serait atteint, un opérateur devrait utiliser un second BPN et ainsi de suite.

Il est donc possible, en divisant le prix du BPN par le volume de minutes susceptibles d'y être écoulées, d'en déterminer le prix d'un BPN rapporté à un prix à la minute. Pour ce faire, l'Autorité propose de considérer qu'un BPN permet de faire transiter 3,3 millions de minutes[7].

Ainsi, sur la base des tarifs de terminaison d'appel de 2007, SRR pouvait pratiquer un écart de tarif avec les appels *on-net* d'un maximum de 2,54 c€/min pour les appels *off-net* à destination d'Orange Réunion, et d'un maximum de 16,59 c€/min pour les appels *off-net* à destination d'Outremer Telecom.

	2007	2008
TA Orange Réunion (c€/min)	15,30	13,00
BPN OR (c€/min)	0,00	0,15
Coût pour SRR off-net vers Orange Reunion (c€/min)	**15,30**	**13,15**
TA SRR (c€/min)	12,60	10,50
BPN SRR (c€/min)	0,12	0,12
Coût pour SRR on-net (c€/min)	**12,72**	**10,62**
Ecart de coûts SRR / Orange réunion (c€/min)	**2,58**	**2,54**

Ecart de coûts pour l'acheminement d'un appel de SRR vers Orange Réunion (Réunion et Mayotte)

	2007	2008
TA Outremer telecom (c€/min)	29,40	27,20
BPN OMT (c€/min)	0,00	0,00
Coût pour SRR off-net vers Orange Reunion (c€/min)	**29,40**	**27,20**
TA SRR (c€/min)	12,60	10,50
BPN SRR (c€/min)	0,12	0,12
Coût pour SRR on-net (c€/min)	**12,72**	**10,62**
Ecart de coûts SRR / Outremer Telecom (c€/min)	**16,68**	**16,58**

Ecart de coûts pour l'acheminement d'un appel de SRR vers Outremer Telecom (Réunion et Mayotte)

[7] Volume de référence dans le test d'effet de ciseaux tarifaires « téléphonie fixe » de l'ARCEP, disponible à l'adresse internet suivante : http://www.arcep.fr/index.php?id=9356#c13393

Toutefois, et comme l'Autorité a pu le constater dans ses avis n° 2009-0568 et n° 2010-1181, il semblerait que SRR, lorsqu'il pratiquait une différenciation tarifaire entre l'*on-net* et l'*off-net*, pratiquait le même tarif que son client appelle un client d'Orange Réunion ou d'Outremer Telecom. Il est à noter que cela résulte d'un choix propre à SRR dans la construction de ses plans tarifaires.

Cette tarification homogène de l'*off-net*, sous réserve qu'elle ne dépasse pas l'écart des coûts que SRR supporte pour acheminer les appels *on-net*, d'une part, et *off-net*, d'autre part (ces coûts pouvant être calculés selon une pondération entre les coûts d'acheminement vers Orange Réunion et vers Outremer Telecom), peut être considérée comme pertinente, notamment en ce qu'elle améliore la transparence tarifaire pour le consommateur final et la prévisibilité sur ses factures. Toutefois, une tarification identique pour l'ensemble des appels (y compris *on-net*) serait, à cet égard, encore plus pertinente.

Compte tenu de ce tarif *off-net* identique entre un appel vers Orange Réunion et un appel vers Outremer Telecom, l'ARCEP estime que l'analyse des offres de SRR devrait alors être menée sur la base d'une moyenne pondérée des écarts de coûts d'acheminement d'un appel de SRR vers Orange Réunion et de SRR vers Outremer Telecom, et doit prendre en compte, le cas échéant, les évolutions des volumes de trafic envoyé par SRR vers Orange Réunion ou Outremer Telecom respectivement.

Idéalement, la pondération devrait se faire sur la base des volumes de trafic constatés pour chacune des offres pour lesquelles il existe une différenciation tarifaire. Si de telles données ne peuvent être communiquées par les opérateurs alors une alternative serait de prendre comme facteur de pondération la part de marché en parc total de client actif pour l'année considérée.

Par ailleurs, dans le cas où, au niveau du détail, la première minute serait indivisible, il conviendrait de mener une analyse détaillée sur la différenciation tarifaire de cette première minute. Cependant, si l'analyse, sans considérer la première minute indivisible, conclut que la différenciation tarifaire *on-net off-net* n'est pas justifiée par le seul écart de coûts sous-jacents, alors il ne serait pas nécessaire de mener l'analyse sur la première minute indivisible.

En outre, étant donné, comme on l'a vu précédemment, que la situation concurrentielle et donc les parts de marché sont très différentes entre La Réunion et Mayotte, il convient de traiter séparément les deux îles où l'écart moyen pondéré que peut pratiquer SRR est en conséquence nettement différent, bien que les niveaux de terminaison d'appel soient les mêmes.

En effet, en prenant comme exemple les années 2007 et 2008 et en considérant que le facteur de pondération est la part de marché en client actif à la fin de l'année considérée, il apparait que SRR peut pratiquer un écart de tarif entre ses appels *on-net* et ses appels *off-net* d'un maximum de [SDA] c€/min puis [SDA] c€/min à La Réunion, et [SDA] c€/min puis [SDA] c€/min à Mayotte.

	2007	2008
Ecart de coûts SRR / Orange réunion (c€/min)	2,58	2,54
Ecart de coûts SRR / Outremer Telecom (c€/min)	16,68	16,58
Part de marché Orange Réunion à la Réunion	[SDA]	[SDA]
Part de marché Outremer Telecom à la Réunion	[SDA]	[SDA]
Ecart de coûts moyen pondéré (Réunion)	**[SDA]**	**[SDA]**

Ecart de coûts moyen pondéré pour l'acheminement d'un appel de SRR vers Orange Réunion ou Outremer Telecom (Réunion)

	2007	2008
Ecart de coûts SRR / Orange réunion (c€/min)	2,58	2,54
Ecart de coûts SRR / Outremer Telecom (c€/min)	16,68	16,58
Part de marché Orange Réunion à Mayotte	[SDA]	[SDA]
Part de marché Outremer Telecom à Mayotte	[SDA]	[SDA]
Ecart de coûts moyen pondéré (Mayotte)	**[SDA]**	**[SDA]**

Ecart de coûts moyen pondéré pour l'acheminement d'un appel de SRR vers Orange Réunion ou Outremer Telecom (Mayotte)

Le même calcul pourra être réalisé pour chacune des années pour lesquelles l'Autorité de la concurrence voudra mener son analyse.

Offres comportant des tarifs différents pour les appels vocaux et SMS on-net, d'une part, et off-net, d'autre part

L'ARCEP invite l'Autorité de la concurrence à recenser, sur la période souhaitée, l'ensemble des offres pour lesquelles il y a une différenciation tarifaire entre les appels ou SMS *on-net,* d'une part, et les appels ou SMS *off-net*, d'autre part.

L'ARCEP rappelle que pour les offres concernées par les saisines, elle avait, dans les parties 4.1.1.1, 4.1.2.1 et 4.1.2.2 de son avis n°2009-0568 en date du 9 juillet 2009, analysé les différentes offres proposées alors par SRR et évalué les différenciations tarifaires entre les appels ou SMS *on-net* et les appels ou SMS *off-net.*

De plus, pour les offres postérieures aux saisines, l'ARCEP rappelle que les mêmes éléments d'analyse et de constatation ont été faits dans la partie 3.1 de son avis n° 2010-1181 en date du 7 décembre 2010.

Ainsi, sur les aspects relatifs aux offres comportant des différenciations tarifaires, l'Autorité ne dispose pas d'informations supplémentaires au-delà des informations fournies dans ses deux précédents avis susmentionnés et s'en remet à l'Autorité de la concurrence pour recenser la totalité des offres nécessaires pour mener à bien son analyse.

4.1.3 Qualification juridique

Afin de qualifier cette pratique de SRR, il convient donc de mettre en regard l'écart entre les coûts que SRR supporte pour l'acheminement d'un appel ou SMS *on-net* et d'un appel ou SMS *off-net* avec l'écart éventuel des prix hors taxe facturés dans ses offres de détail pour ces mêmes appels.

Il peut être considéré qu'il y a une discrimination tarifaire si l'écart de tarif est supérieur à l'écart de terminaison d'appel.

Compte tenu du fait que l'Autorité ne dispose pas de toutes les informations nécessaires pour mener à bien une telle évaluation, il appartient à l'Autorité de la concurrence de mener la qualification des pratiques visées par les requérantes.

4.2 Sur les niveaux tarifaires de détail pratiqués par SRR et leur éventuelle qualification de ciseaux tarifaires

Dans le cas de pratique de ciseaux tarifaires, il convient d'examiner la structure des prix pratiqués par des opérateurs verticalement intégrés en position dominante sur des marchés de biens intermédiaires. Lorsqu'un bien intermédiaire est nécessaire à l'exercice de la concurrence sur des marchés en aval, les autorités veillent à ce que l'opérateur dominant ne profite pas de sa position en amont pour augmenter les coûts des concurrents non intégrés et les empêcher d'entrer ou de se développer en aval.

Les offres commerciales ici mises en cause sur le marché aval (i.e. marché de détail) sont des offres d'abondance à effet de réseau, c'est-à-dire avec des communications voix ou SMS en illimité vers les clients du même réseau.

Au même titre que les offres présentant des différenciations tarifaires entre *on-net* et *off-net,* la commercialisation d'une offre d'abondance à effet de réseau peut donner un avantage concurrentiel certain à des acteurs ayant de fortes parts de marché.

Dans leurs saisines respectives, Orange Réunion et Outremer Telecom dénoncent des pratiques de ciseaux tarifaires sur les prestations d'appel vocal et de SMS à destination des clients du réseau de SRR.

Il convient donc d'examiner si de telles offres sont commercialisées par SRR à un prix qui permet à ses concurrents de les répliquer tout en couvrant les coûts associés à leur commercialisation. En effet, il faut qu'une entreprise active uniquement sur le marché aval, et aussi efficace sur ce marché que l'opérateur intégré, puisse répliquer les prix de détail de ce dernier sans subir de perte.

4.2.1 Définition du marché aval

Orange Réunion s'appuie sur les tarifs des différentes offres de SRR pour mettre en exergue un « tarif » de la minute de communication vocale *on-net*, qu'elle compare à la charge de terminaison d'appel vocal vers SRR. Constatant que cette charge est, dans le cas de certaines offres de SRR, supérieure au « tarif » explicité pour la minute de communication vocale *on-net*, Orange Réunion conclut que SRR pratique un ciseau tarifaire puisqu'il ne laisse pas d'espace économique entre son « tarif » de détail et le tarif de gros supporté par ses concurrents pour la production de la prestation considérée, c'est-à-dire l'appel à destination de son réseau.

De la même manière, Outremer Telecom se fonde sur un tarif connu de SRR, à savoir le tarif du SMS à l'unité hors plage illimitée, pour établir un « tarif » moyen du SMS envoyé dans le cadre d'une offre « SMS illimités ». Outremer Telecom compare ce « tarif » à la charge de terminaison d'appel SMS vers SRR. Constatant que cette charge est, dans le cas de certaines offres de SRR, supérieure au « tarif » explicité pour le SMS *on-net,* Outremer Telecom conclut que SRR pratique un ciseau tarifaire puisqu'il ne laisse pas d'espace économique entre son « tarif » de détail et le tarif de gros supporté par ses concurrents pour la production de la prestation considérée, à savoir l'envoi de SMS à destination de son réseau.

Sans préjuger de la validité des méthodes retenues par Orange Réunion et Outremer Telecom pour l'établissement des « tarifs » unitaires, il convient de noter que leurs démonstrations de la pratique par SRR de ciseaux tarifaires reposent implicitement sur une segmentation fine des marchés pertinents. Ainsi, le marché pertinent implicitement retenu dans le test de ciseau proposé par Orange Réunion est celui des minutes de communication mobile vocales à destination des clients de SRR, tandis que le marché pertinent implicitement retenu dans le test de ciseau présenté par Outremer Telecom est celui des SMS à destination des clients de SRR.

Cependant, si l'ARCEP avait considéré, dans le cadre de son analyse de marché de la terminaison d'appel SMS, en 2006, qu'un SMS n'était pas substituable à un appel vocal, elle ne juge pas pertinent, comme détaillé dans la partie 0, dans le cadre du présent avis, de segmenter le marché mobile par services. Elle ne juge pas non plus pertinent de segmenter le marché mobile en fonction du réseau de destination des appels et des SMS.

Dès lors, l'Autorité estime que la démonstration d'une éventuelle pratique de ciseau tarifaire par SRR doit être faite sur l'ensemble des prestations comprises dans chaque offre de détail plutôt que prestation par prestation et destination par destination. C'est l'économie globale de chaque offre qui doit être prise en compte au cas d'espèce.

4.2.2 Coûts et revenus pertinents pour le test de ciseau

Les offres incriminées sont les offres mobiles de détail qui comportent de l'illimité voix ou SMS *on-net*. Pour mener à bien le test de ciseau, il convient tout d'abord de recenser les offres concernées.

Pour chaque offre, le test de ciseau doit s'appuyer sur une comparaison des revenus tirés de l'offre considérée avec la somme des coûts amont et des coûts aval incrémentaux induits par sa production.

4.2.2.1 Les revenus

En l'espèce, les revenus tirés d'une offre mobile de détail correspondent non seulement à son tarif sur le marché des clients finals, mais également aux revenus de terminaison d'appel qu'elle génère sur le marché de gros.

En pratique, l'établissement des revenus sur le marché des clients finals suppose de formuler une première hypothèse, concernant le nombre de clients souscrivant à l'offre considérée.

En ce qui concerne les revenus de terminaison d'appel, il convient de préciser que dans le cadre du test de ciseau sur l'offre « n » proposée par SRR, deux sources de revenus sont à prendre en compte : il s'agit, d'une part, des revenus de terminaison d'appel tirés du trafic entrant des opérateurs alternatifs, et d'autre part, des revenus de terminaison d'appel que SRR tirerait du trafic entrant de ses offres 1 à n si elle procédait à une facturation interne des prestations de terminaison d'appel. En pratique, une hypothèse doit donc être formulée concernant le trafic entrant total généré par l'offre.

4.2.2.2 Les coûts

Quant à l'estimation des coûts amont relatifs à l'offre considérée, elle porte sur les coûts liés à l'offre de référence de la terminaison d'appel dans le cas des appels ou des SMS émis à partir

de l'offre et à destination du réseau de SRR. Le test portant sur les tarifs de gros de SRR, il convient de formuler des hypothèses, dans le cadre de l'offre n, sur le trafic sortant à destination du réseau de SRR, que ce soit vers des clients des offres 1 à n-1 ou vers des clients de l'offre n.

Toutefois, l'étape la plus délicate du test de ciseau correspond à l'évaluation des coûts incrémentaux de production de l'offre.

En premier lieu, il s'agit des coûts de gros externes engendrés par l'offre, c'est-à-dire des coûts de terminaison d'appel induits par les appels et l'envoi de SMS à destination des clients des réseaux alternatifs. En pratique, leur évaluation nécessite de formuler des hypothèses sur le trafic sortant généré par l'offre et sur sa destination.

En deuxième lieu, il convient d'évaluer les coûts incrémentaux de réseau : ceux-ci correspondent aux investissements de capacité qu'un opérateur proposant déjà n-1 offres de détail mobiles doit réaliser pour absorber le trafic généré par la n-ième offre de détail mobile ; il s'agit de l'ensemble des coûts incrémentaux de départ d'appel et de terminaison d'appel. Leur calcul implique de modéliser un réseau permettant d'absorber le trafic généré par les n-1 premières offres, d'une part, et un réseau permettant d'absorber le trafic généré par l'ensemble des n offres, d'autre part, afin d'en déduire le coût incrémental de réseau pour la n-ième offre, par soustraction. Le modèle développé par l'Autorité pour définir l'encadrement tarifaire pluriannuel de la prestation de terminaison d'appel voix peut être utilisé à cette fin. Il existe effectivement un modèle spécifique pour SRR qui vient alimenter le modèle de l'opérateur générique efficace de la zone Réunion-Mayotte. Pour l'alimenter, des hypothèses sur le trafic total (entrant et sortant) généré non seulement par les n-1 premières offres mais également par la n-ième offre doivent être formulées.

En troisième lieu, il est nécessaire de déterminer les coûts incrémentaux commerciaux ; il peut s'agir de coûts de subvention de terminal, de coûts de publicité spécifiques à l'offre considérée … D'autres postes de coûts commerciaux peuvent être envisagés, à condition de démontrer qu'ils constituent un incrément par rapport aux coûts commerciaux induits par les autres offres proposées par SRR.

Enfin, il est possible de considérer qu'une partie des coûts communs est de nature incrémentale à chaque offre, mais son chiffrage pourrait également s'avérer délicat.

L'ensemble des revenus et des coûts devra être rapporté à une même durée. En pratique, cela signifie que des hypothèses devront être formulées sur la durée de vie moyenne des offres.

4.2.3 Qualification juridique

Afin de qualifier cette pratique de SRR, il convient donc de mettre en regard les revenus et les coûts que supporterait un opérateur aussi efficace que SRR pour commercialiser les mêmes offres que SRR.

Il peut être considéré qu'il y a ciseau tarifaire si les revenus résultant de chacune de ces offres ne permettait pas de couvrir les coûts incrémentaux que supporte un opérateur aussi efficace que SRR, qui subirait donc des pertes.

Compte tenu du fait que l'Autorité ne dispose pas de toutes les informations nécessaires pour mener à bien une telle évaluation, il appartient à l'Autorité de la concurrence de mener la qualification des pratiques visées par les requérantes.

4.3 Sur les effets pour le marché

L'ARCEP, dans les parties suivantes, fournit ses propres éléments d'appréciation sur les effets que pourraient avoir sur le marché les pratiques susmentionnées.

L'ARCEP a en effet identifié, à plusieurs reprises dans ses décisions d'analyse de marché relatives aux terminaisons d'appel voix ou SMS, que les offres différenciant les tarifs des communications *on-net* de ceux des communications *off-net* sont susceptibles d'avoir des effets importants sur le marché.

C'est notamment pour ces raisons que l'ARCEP a mis en œuvre une action régulière sur la régulation des terminaisons d'appel afin de les amener au niveau des coûts incrémentaux, en complément de l'obligation de non-discrimination.

L'atteinte du niveau des coûts incrémentaux par les tarifs de la terminaison d'appel vocal, à compter du 1er janvier 2013, devrait ainsi prévenir pour l'avenir de telles pratiques et donc de tels effets.

S'agissant des effets des pratiques passées, l'ARCEP considère toutefois que l'appréciation de la portée des pratiques susmentionnées relève à titre principal de la compétence de l'Autorité de la concurrence et s'en remet donc à l'Autorité de la concurrence pour juger de l'ampleur des effets qu'ont pu avoir ces pratiques.

4.3.1 Sur le renforcement de « l'effet club » et les parts de marché

L'Autorité rappelle qu'une pratique de différenciation tarifaire a un objectif purement commercial, tenant notamment à la volonté de favoriser la consommation de minutes de voix ou de SMS sur le réseau de l'opérateur appelé, ce qui peut générer un « effet club » au regard de l'importance des parts de marché de SRR. Cet effet est constitutif d'une distorsion concurrentielle au détriment d'opérateurs à parc plus réduit, et conduisant par ailleurs à une restriction de service pour le consommateur, dans la mesure où l'interopérabilité des réseaux est affectée de manière artificielle.

Par ailleurs, il apparaît que de telles offres ne sont favorables au consommateur qu'en première analyse. Ces offres présentent en effet l'inconvénient de figer le jeu concurrentiel au bénéfice des opérateurs bénéficiant du plus fort parc client, de fortement contraindre le bénéfice des conditions favorables et d'aller à l'encontre de l'universalité qui sous-tend toute consommation de services de communication. Enfin, ces offres complexifient considérablement l'acte d'achat et de consommation de services de téléphonie.

L'Autorité relève également que, dans un marché mature, les effets de réseau dont bénéficie un opérateur ayant un certain pouvoir de marché peuvent, plus que dans un marché en croissance, verrouiller la demande et figer voire accroître les écarts de parts de marché avec les autres opérateurs. La demande en postpayé porte en effet pour l'essentiel sur le renouvellement d'abonnements, ce qui confère une portée importante aux pratiques fidélisantes ayant pour objet ou pour effet de prévenir la perte d'abonnés au profit des opérateurs concurrents, et de manière plus générale permettent à l'opérateur dominant de tirer profit du lien contractuel existant avec l'abonné. L'ARCEP note néanmoins que, dans le cas du marché mobile de La Réunion et de façon plus marquée encore à Mayotte, la prépondérance du parc prépayé, par définition libre d'engagement, limite ces effets.

Enfin, il apparaît ainsi que la non-réplicabilité des offres d'abondance *on-net* défavorise les opérateurs dont les parcs sont significativement les plus faibles[8] en générant une dynamique renforçant les parcs des opérateurs plus importants, ou *a minima* en gelant les parts de marché de ces derniers. Il pourrait néanmoins être objecté que la différenciation tarifaire *on-net off-net* induit une dynamique pro concurrentielle en incitant chaque opérateur à accroître sa part de marché pour bénéficier au maximum de « l'effet club ». Cet argument, issu de la littérature économique, revêt une certaine pertinence lorsque les parts de marché initiales des opérateurs sont équilibrées. Chacun tire alors un même bénéfice de l'effet club et cherche à prendre un avantage sur ses concurrents. En revanche, lorsque les parts de marché sont asymétriques, comme c'est le cas sur la zone Réunion-Mayotte, l'effet club crée au contraire un handicap pour les plus petits opérateurs, enfermant ces derniers dans un « cercle vicieux » : plus leur part de marché est faible, moins leurs offres sont attractives, plus leur part de marché est faible, etc.

Ceci vient donc renforcer les analyses de l'ARCEP dans les avis précédents[9] rendus au Conseil de la concurrence, dans lesquels l'ARCEP s'est prononcée sur les tensions concurrentielles d'ordre dynamique se rattachant à l'effet « club » généré par deux pratiques de sur-tarification d'appels *off-net*. Notamment, l'Autorité avait déjà relevé que de telles pratiques tendent à renforcer de manière dynamique les parcs ou, *a minima*, à figer les parts de marché lorsque l'opérateur les mettant en œuvre dispose d'une part de marché relative élevée (en générant une dynamique renforçant le parc de ce dernier) et que l'offre présente un caractère généralisé qui s'applique à une large partie de sa gamme tarifaire.

4.3.2 Sur les flux d'interconnexion et la rentabilité opérationnelle

L'Autorité note enfin que, mécaniquement, un opérateur disposant d'une position dominante et favorisant la consommation de minutes de voix ou de SMS sur son propre réseau, soit par une pratique de différenciation tarifaire entre appel ou SMS *on-net* et appel ou SMS *off-net*, soit par la commercialisation d'offre d'abondance *on-net*, verra ses communications vers les réseaux concurrents réduits.

Ainsi, l'avènement des offres d'abondance à effet de réseau susmentionnées présente en première analyse un risque de distorsion concurrentielle vis-à-vis d'un opérateur à taille réduite, tenant à ce que ce dernier ne peut les répliquer de manière pertinente qu'en proposant des communications illimitées vers tous les opérateurs (*on-net* et *off-net*). Or la commercialisation d'une telle offre entraîne, à l'échelle de cette offre, de fortes dépenses de terminaison pour la majorité des appels sortants car ils correspondent à des appels *off-net*. De surcroît, dans cet exercice, l'opérateur est contraint tant par le fait que la terminaison d'appel est facturée à la minute – alors même qu'il ne peut proposer qu'un prix au détail forfaitaire –, que par le niveau facial de ces terminaisons d'appel.

Cette situation pourrait donc avoir comme conséquence de dégrader les flux d'interconnexion entre opérateurs, au détriment des opérateurs ayant des plus faibles parts de marché, et résulterait donc en un déséquilibre financier sur le solde de terminaison d'appel.

---

[8] Dans sa décision n° 02-D-69 du 26 novembre 2002 relative aux saisines et aux demandes de mesures conservatoires présentées par la société Bouygues Telecom, l'Union fédérale des consommateurs Que Choisir et la Confédération de la consommation, du logement et du cadre de vie, le Conseil de la concurrence relevait ainsi que : « *la différenciation tarifaire peut influer sur le choix des clients lors du premier achat ou d'un renouvellement, dans la mesure où ils seront désormais susceptibles de tenir compte des réseaux auxquels appartiennent leurs principaux correspondants. Ces effets sont de nature à limiter l'interopérabilité des réseaux et donc à favoriser le plus grand des parcs, les clients valorisant la possibilité d'appeler et d'être appelés par le plus grand nombre possible de correspondants.* »

[9] Avis n° 2002−901 en date du 10 octobre 2002 ; Avis n°2004-860 en date du 14 octobre 2004 ; Avis n° 2007-0037 en date du 15 mars 2007 ; Avis n° 2009-056 en date du 9 juillet 2009

5 Conclusion

D'après l'ensemble des éléments susmentionnés, il est permis de présumer que la société SRR a bénéficié d'un certain pouvoir de marché sur la zone Réunion-Mayotte.

Si l'Autorité de la concurrence estime que les pratiques dénoncées, différenciations tarifaires *on-net off-net* et ciseau tarifaire sur des offres d'abondance à effet de réseau, ont eu pour objet ou pour effet de dresser des barrières artificielles à l'animation de la concurrence sur les marchés de détail en cause, il lui incombe donc de les sanctionner.

L'ARCEP ne disposant pas des informations nécessaires pour mener à bien l'analyse de ces pratiques, elle recommande à cette fin à l'Autorité de la concurrence d'adopter les méthodologies présentées dans le présent avis concernant l'analyse de la différenciation tarifaire et celle du ciseau tarifaire.

Dans ces conditions, l'ARCEP s'en remet à l'appréciation de l'Autorité de la concurrence quant aux demandes formulées par Outremer Telecom et Orange Réunion sur le fondement des articles L. 420-2 du code de commerce et 82 du Traité de la Commission européenne.

Le présent avis sera transmis à l'Autorité de la concurrence.

Fait à Paris, le 12 juin 2012

Le Président,

Jean-Ludovic SILICANI

[SDA] Elément relevant du secret des affaires