

**CONSULTATION PUBLIQUE DE L'AUTORITÉ DE  
RÉGULATION DES COMMUNICATIONS ELECTRONIQUES  
ET DES POSTES RELATIVE  
AUX RÉFÉRENTIELS DE COÛTS DES OPÉRATEURS  
MOBILES EN 2009**

**RÉPONSE DU GROUPE FRANCE TELECOM/ORANGE**

**7 DÉCEMBRE 2009**

**VERSION PUBLIQUE**

## SYNTHÈSE

Comme le rappelle l'Autorité en préambule, le principal objectif de cette consultation est de préparer la décision d'encadrement tarifaire de la terminaison d'appel de Bouygues Télécom pour le deuxième semestre 2010.

A titre principal, Orange estime que le niveau de TA de Bouygues Télécom devrait être totalement symétrique en 2010, ce qui serait pleinement cohérent, notamment, avec la recommandation Européenne du 7 mai 2009 qui dispose qu' « *il faut compter trois à quatre ans pour atteindre une part de marché de 15 à 20 %, c'est-à-dire approcher du niveau de l'échelle minimale efficace. Il est raisonnable d'envisager un délai de quatre ans pour supprimer les asymétries.* »

Au cas d'espèce, Bouygues Télécom a 18% de part de marché et a obtenu sa licence GSM il y a plus de 15 ans.

A titre subsidiaire, Orange estime que dans la mesure où :

- le coût incrémental figurant dans le modèle nous semble devoir être réévalué pour tenir compte
  - du coût total incrémental de long terme du service de terminaison d'appel vocal ;
  - de la nécessité de calibrer les coûts sur la valeur économique des actifs (qui n'est pas évaluée correctement à partir des coûts historiques actuellement utilisés) ;
  - de la sensibilité importante du modèle à quelques paramètres qui diffèrent sensiblement entre l'opérateur générique et Orange France, sans que nous ne comprenions la cohérence ;
  - des coûts commerciaux de gros et des coûts communs ;
- le solde d'interconnexion de Bouygues avec ses concurrents est en phase de résorption rapide ;
- le niveau de compensation du solde d'interconnexion de Bouygues Télécom ne saurait être que très partiel ;
- l'impact de la commercialisation temporairement exclusive de l'iPhone est totalement marginal sur les déficits des soldes d'interconnexion ;

le niveau maximal de terminaison d'appel de Bouygues au deuxième semestre 2010 devrait être de [SDA] cent€/min.

## Plan du document

SYNTHÈSE.....	2
PLAN DU DOCUMENT .....	3
SUR LE NIVEAU DE LA TA DE BOUYGUES TÉLÉCOM.....	4
I    Un cadre clair.....	4
II   Le solde d’interconnexion de Bouygues Télécom avec ses concurrents est en phase de résorption rapide.....	4
III  Le calcul de l’asymétrie permettant de compenser intégralement le solde d’interconnexion conduit à des niveaux d’asymétrie très inférieurs aux plafonds actuels .....	5
IV  Le niveau de compensation du solde d’interconnexion de Bouygues Télécom ne saurait toutefois être que très partiel .....	6
V    L’impact de la commercialisation temporairement exclusive de l’iPhone par Orange est de nul effet sur les déficits des soldes d’interconnexion .....	10
VI  Calcul de la TA maximale de Bouygues Télécom .....	11
 BENCHMARKS EUROPÉENS .....	 12
I    Seule une symétrie totale en 2010 serait cohérente avec les benchmarks Européens.....	12
 SUR LES COÛTS TOP-DOWN RESTITUÉS PAR LES OPÉRATEURS .....	 14
 SUR LA CALIBRATION DU MODÈLE BOTTOM-UP .....	 15
I    Le coût figurant dans l’onglet « synthèse » du modèle soumis à consultation sous évalue le coût incrémental de long terme.....	15
II   Le modèle « bottom-up » de l’ARCEP est calibré sur les coûts historiques « top-down » restitués par les opérateurs, or cette référence ne permet pas d’évaluer correctement la valeur économique des actifs .....	18
III  Le modèle bottom-up est très sensible à plusieurs paramètres dont nous ne comprenons pas la cohérence .....	20
IV  Sous réserve d’analyses plus poussées, nous estimons que le coût incrémental de long terme en 2010 devrait être au moins égal à [SDA] cent€/min.....	22
V    La TA de Bouygues Télécom en 2010 ne devrait pas excéder [SDA].....	22

## Sur le niveau de la TA de Bouygues Télécom

Question : L'Autorité invite les différentes parties à faire part de leurs avis sur l'ensemble des éléments présentés dans ce document en ce qu'ils peuvent servir de référence pertinente pour fixer un encadrement tarifaire des tarifs de terminaison d'appel vocale mobile au deuxième semestre 2010 pour l'opérateur Bouygues Télécom en métropole.

### ***I Un cadre clair***

Les principes de l'encadrement de la TA de l'opérateur Bouygues Télécom en métropole sont clairs

- Les coûts de référence sont les coûts incrémentaux (par opposition aux coûts complets)
- L'asymétrie est transitoire, elle n'est temporairement légitimée que par la compensation partielle d'un éventuel déséquilibre de trafic subi par l'opérateur concerné

Ce cadre a été posé par la décision d'encadrement tarifaire du 2 décembre 2008, et confirmé par la décision du Conseil d'État du 24 juillet 2009

Par ailleurs, d'après la recommandation du 7 mai 2009, il est raisonnable d'envisager un délai de quatre ans pour supprimer les asymétries. Au cas d'espèce, Bouygues Télécom dispose d'une licence GSM depuis plus de 15 ans.

### ***II Le solde d'interconnexion de Bouygues Télécom avec ses concurrents est en phase de résorption rapide***

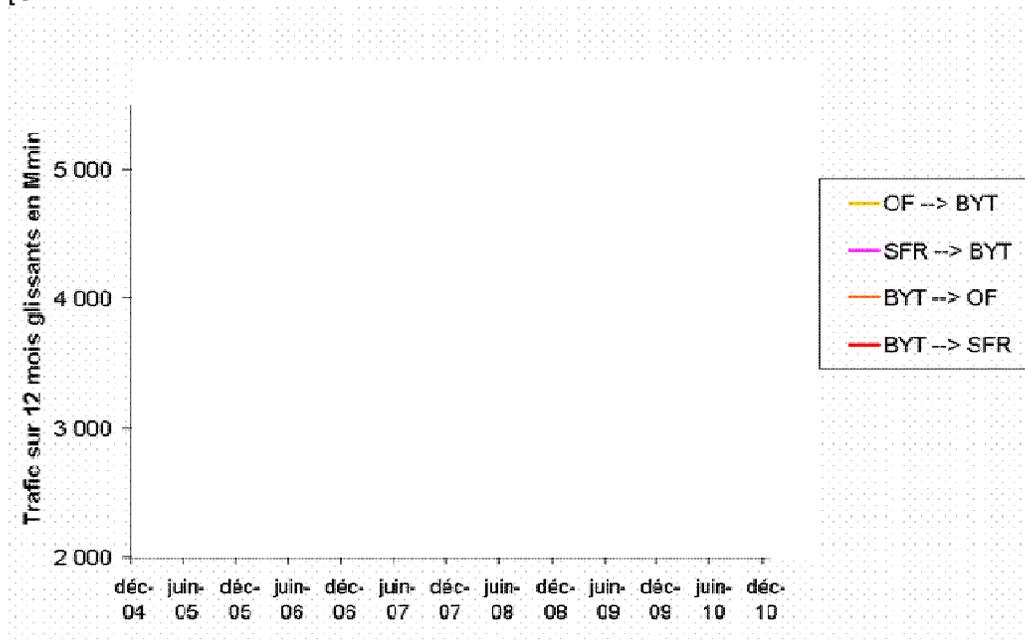
A partir des données de trafic 2007 transmises aux parties dans le cadre de la procédure ayant conduit à l'annulation partielle de la décision 08-1176 par le Conseil d'État, et de l'examen des données d'interconnexion d'Orange avec SFR et Bouygues Télécom, il est possible<sup>1</sup> de déterminer l'évolution des flux d'interconnexion aux bornes de Bouygues de 2007 à 2010.

Le graphique ci-après présente l'évolution du trafic cumulé sur 12 mois glissants (ce qui permet de neutraliser les variations saisonnières).

- La flèche bleue représente le solde d'interconnexion pour l'année 2007, moment où il a atteint son maximum.
- La flèche verte représente le solde d'interconnexion extrapolable pour le S2 2010. Il est patent qu'il est en importante voie de réduction, notamment du fait des offres d'abondance tous réseaux lancées par Orange et SFR début 2008.
- Notons également que le solde d'interconnexion de SFR avec Bouygues est plus important que celui d'Orange avec Bouygues (il ne serait à cet égard pas raisonnable qu'Orange soit pénalisé pour ce décalage).

<sup>1</sup> Les données 2007 sont connues. Les flux mensuels entre Orange et Bouygues télécoms sont connus. Les flux SFR => BYT et BYT => SFR et Fixe et International => BYT sont extrapolés à partir de l'évolution des flux mensuels connus SFR => Orange et BYT => Orange et Fixe et international => Orange.

[SDA



]

### **III Le calcul de l'asymétrie permettant de compenser intégralement le solde d'interconnexion conduit à des niveaux d'asymétrie très inférieurs aux plafonds actuels**

Le Conseil d'État a rappelé les principes encadrant l'asymétrie de TA dont peut bénéficier Bouygues. En particulier, le Conseil, comme l'ARCEP au cours de l'instruction, souligne que cette asymétrie de TA ne saurait « *compenser intégralement le déficit [d'interconnexion] qu'elle a pour objet d'atténuer* » et, a fortiori, « *faire bénéficier [Bouygues Télécom] d'un transfert financier supérieur à ce déficit* ».

L'Autorité a également déclaré qu'elle « *affirm[ait] qu'il [était] important d'éviter toute surcompensation* »<sup>2</sup>

Dans un premier temps, à partir du modèle prévisionnel de trafic décrit plus avant, il est possible de calculer le niveau d'asymétrie qui permettrait à Bouygues Télécom de compenser l'intégralité du déséquilibre financier résultant du déséquilibre de trafic et de l'écart entre les tarifs de TA de ses concurrents et les coûts incrémentaux.

<sup>2</sup> p18 du procès verbal de la séance d'instruction du 15 juin 2009 établi par le Conseil d'État

En prenant en compte les données constatées jusqu'à octobre 2009 et en extrapolant la tendance observée sur 2009, ce niveau s'établit à [SDA] cent€/min au second semestre 2010.

	S2 2010
<b>Base trafic prévisionnel sur la période Novembre 2009-Décembre 2010</b>	<b>TA Orange et SFR à 3 c€/min</b>
Solde d'interconnexion prévisionnel de Bouygues avec ses concurrents mobiles	
Tarif de TA d'Orange et SFR	
Coût incrémental figurant dans le modèle bottom-up soumis à consultation publique en novembre 2009	
Écart coût/tarif sur la TA	
Flux financiers résultant de la prise en compte de l'intégralité du déséquilibre de trafic	
Volume de trafic sur lequel Bouygues facture sa TA (trafic entrant sur le réseau de BYT, d'origine mobile tiers, fixe ou internationale)	
Asymétrie correspondant à la compensation intégrale du déséquilibre d'interconnexion	

#### ***IV Le niveau de compensation du solde d'interconnexion de Bouygues Télécom ne saurait toutefois être que très partiel***

Le déséquilibre des flux d'interconnexion résulte en grande partie du lancement par Bouygues Télécom fin 2005 d'offres d'abondance vers tous les réseaux.

Or l'Autorité justifie l'intégration d'une partie du déséquilibre financier en résultant dans le calcul du niveau d'asymétrie à compenser par le fait que Bouygues aurait été contrainte de riposter<sup>3</sup> aux offres d'abondance « 3 numéros on net » lancées par Orange et SFR en 2004 et 2005.

La question se pose donc légitimement de **quantifier objectivement la part du solde d'interconnexion qui serait « subie », et la part de ce solde qui résulte d'éléments relevant uniquement de Bouygues Télécom.**

Nous listons ci-après plusieurs méthodes pour calculer la proportion du solde d'interconnexion devant être prise en compte dans le calcul de l'asymétrie

<sup>3</sup> Décision 08-1176 : « pour répliquer à de telles offres [on net] de façon pertinente, un opérateur qui dispose de parts de marché plus réduites devra proposer des offres d'abondance en on net et off net. Par ce choix, il attire des clients qui émettent plus d'appels sortant off net qu'ils ne reçoivent d'appels entrants en provenance d'autres réseaux. Il subit donc au final, un déséquilibre de trafic défavorable vers chacun de ses concurrents »

#### IV.A Plus des deux tiers du déséquilibre de trafic constaté relèvent du choix marketing de Bouygues Télécom, et n'est donc pas subi

##### IV.A.1 Le choix de riposter à une offre « 3 numéros » par une offre « tous numéros », plutôt que par une offre équivalente, est imputable à Bouygues Télécom

Les opérateurs Orange et SFR ont lancé en 2004 et 2005 des options d'abondance « on net » vers 3 numéros.

- L'usage moyen de telles options est typiquement compris entre [SDA] minutes par mois et par client.
- Or Bouygues Télécom n'a pas riposté par des offres « 3 numéros tous réseaux », mieux-disantes au demeurant que des offres 3 numéros on net Orange mais dont le positionnement et la structure d'appel aurait sans doute été similaires<sup>4</sup>, mais par des offres d'abondance tous numéros vers tous les réseaux. De telles offres engendrent un trafic par client bien supérieur, typiquement de [SDA] minutes par mois par exemple pour une offre « illimitée après 20h ».
- Il paraît donc raisonnable de considérer que **seul environ un tiers du solde d'interconnexion subi par Bouygues Télécom au titre de sa part de marché relève réellement d'une riposte** aux opérateurs ayant proposé des offres on net vers 3 numéros, le reste provenant donc d'un choix commercial délibéré de la part de Bouygues.

##### IV.A.2 Un raisonnement plus élaboré, fondé sur le potentiel de développement des offres on-net, conduit à des conclusions équivalentes

- En 2003 (c'est-à-dire à l'état « naturel » avant que les opérateurs mobiles ne sortent du bill & keep et qu'Orange et SFR ne lancent des offres on net), la proportion de trafic mobile on net était de [SDA]% chez Bouygues et de [SDA]% chez Orange.
- En développant des offres on net, Orange a fait monter ce taux à [SDA]% en 2007.
- Bouygues aurait pu également développer son trafic on net dans une proportion équivalente pour atteindre environ [SDA]%. C'est d'ailleurs ce qu'a fait Orange, 3<sup>ème</sup> entrant en Suisse, dont le taux d'on net est passé de [SDA]% en 2006 à [SDA]% mi 2008.
- Si BYT avait choisi de développer ses usages on net à la mesure de ses capacités, sur les [SDA] Gmin écoulées sur le réseau de BYT en 2007, seules [SDA]% - soit [SDA] Gmin - auraient alors été produites en off net, de BYT vers Orange et SFR
- Parallèlement, Orange et SFR ont envoyé vers Bouygues [SDA] milliards de minutes en 2007.
- Le solde d'interconnexion « subi » en 2007 est donc de [SDA] milliard de minutes [SDA] soit **33% du solde d'interconnexion constaté** [SDA].

---

<sup>4</sup> En 2008, pour un client d'Orange ayant souscrit à une telle option, près de [SDA] étaient à destination d'un unique correspondant « préféré », qui a une probabilité importante de se trouver chez le même opérateur, de façon assez peu corrélée à la part de marché globale.

#### **IV.A.3 La stratégie commerciale de Bouygues Télécom a été d'autant moins subie qu'elle était parfaitement rationnelle d'un strict point de vue financier**

Sur la base d'informations publiques (communication financière des acteurs et observatoire des marchés) et du modèle de trafic élaboré par Orange France, on constate que Bouygues Télécom a atteint en 2008 une part de marché valeur (sur le marché de détail hors TA) de [SDA]%, soit un gain de [SDA] points en 3 ans, ce qui s'explique par sa stratégie marketing visant à privilégier les clients à fort usage au détriment du segment prépayé.

Ce seul effet a permis à Bouygues de dégager un chiffre d'affaire annuel supplémentaire de [SDA] M€, permettant aisément de financer le paiement de [SDA] M€ de charges de terminaisons d'appel pour les [SDA] milliards de minutes de trafic off net supplémentaire engendrés en 2007. Bouygues s'est d'ailleurs félicité de ce succès à de nombreuses reprises dans sa communication financière<sup>5</sup>. En outre, depuis cette période, le niveau des terminaisons d'appel a été réduit de 40%.

#### **IV.B La part de marché de Bouygues Télécom est essentiellement choisie et non subie**

L'Autorité justifie dans la décision 08-1176 que la présente consultation a pour objet de compléter le caractère subi du solde d'interconnexion résultant de la démarche commerciale de Bouygues Télécom par la faiblesse de sa part de marché<sup>6</sup>.

Par ailleurs il est possible de calculer l'évolution prospective de la part de marché de Bouygues Télécom, en fonction du taux de rotation des clients mobiles sur le marché français et en considérant que Bouygues Télécom aurait pu faire évoluer sa part de marché en captant, par ses mérites propres, 1/3 des primo accédants et des churners depuis au moins 2002 – date à laquelle il dispose de spectre équivalent à celui de ses concurrents.

Ce raisonnement est d'ailleurs conduit par l'Autorité dans la décision d'analyse de marché en vigueur pour la période objet de la consultation qui dispose que « *Avec un taux de churn à 14 % (celui du post-payé actuellement), Bouygues Telecom atteindrait une part de marché de 30% en 2013 s'il capte un tiers des clients qui changent d'opérateur.* » (Page 85 de la décision 07-0810)

Or Orange a établi (notamment dans les mémoires produits devant le Conseil d'État) que

- Les évolutions des processus de portabilité intervenues en mai 2007 n'ont pas modifié le taux de churn. La modélisation de l'évolution de la part de marché potentielle de Bouygues Télécom doit donc débiter en 2002 et non 2007 ;
- Le taux de churn du marché global était de 22%, et c'est bien ce taux – et non le taux concernant le seul marché post payé – qu'il convient de prendre en compte.

Ces deux arguments n'ont pas été contestés par l'Autorité.

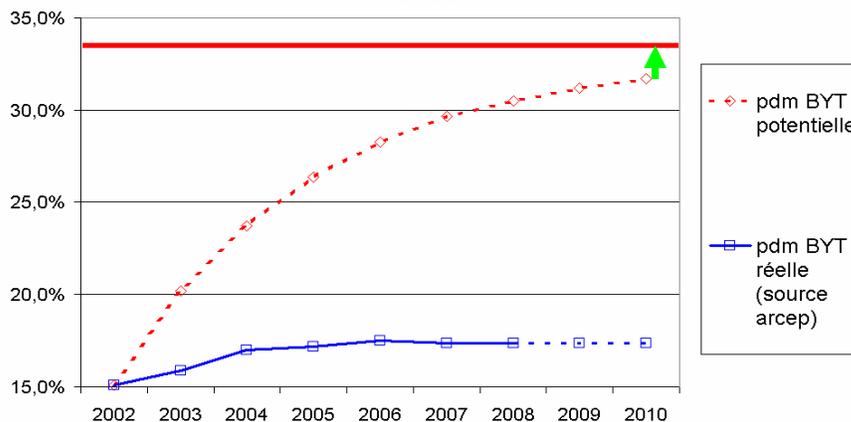
<sup>5</sup> Notamment transparent 46 des comptes annuels 2007, présentés en février 2008

<sup>6</sup> Décision 08-1176 : « *pour répliquer à de telles offres [on net] de façon pertinente, un opérateur qui dispose de parts de marché plus réduites devra proposer des offres d'abondance en on net et off net. Par ce choix, il attire des clients qui émettent plus d'appels sortant off net qu'ils ne reçoivent d'appels entrants en provenance d'autres réseaux. Il subit donc au final, un déséquilibre de trafic défavorable vers chacun de ses concurrents* »

Ceci permet donc d'établir que, d'après l'analyse de marché en vigueur, Bouygues Télécom, en partant d'une part de marché de 15% en 2002 et en adoptant une stratégie de conquête sur l'ensemble des segments de marché, aurait pu atteindre une part de marché de 31,2% en 2009 et 31,7% en 2010.

Mais le fait est que Bouygues s'est concentré sur la conquête de clients à forte valeur au détriment des petits consommateurs, comme en atteste la baisse de la part de marché sur le segment prépayé et le caractère très tardif et extrêmement limité de son intervention sur le marché des MVNOs.

**Part de marché réelle et potentielle de Bouygues Télécom**



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Marché mobile (Mclients)	37,3	40,4	43,1	46,5	49,8	53,3	54,1	55,9	57,5
Clients BYT	5,6	8,2	10,2	12,3	14,1	15,8	16,5	17,4	18,2
Churn out BYT	-	1,2	1,8	2,3	2,7	3,1	3,5	3,6	3,8
Churn in BYT	-	2,7	3,0	3,2	3,4	3,7	3,9	4,0	4,1
Primo accédants BYT	-	1,0	0,9	1,1	1,1	1,2	0,3	0,6	0,5
pdm BYT potentielle	15,1%	20,2%	23,7%	26,4%	28,3%	29,6%	30,5%	31,2%	31,7%
pdm BYT réelle (source arcep)	15,1%	15,9%	17,0%	17,2%	17,5%	17,4%	hypothèse de continuité		
part de l'écart à 33,3% subie	100%	75%	59%	43%	32%	23%	18%	13%	10%

En 2010, si la part de marché accès de Bouygues Télécom est toujours de 17,4%, elle sera inférieure de 16 points à la part de marché de 33,3% de l'opérateur générique.

Or en adoptant une stratégie de conquête équilibrée, Bouygues Télécom aurait pu avoir une part de marché de 31,7%, soit 1,6 points de moins que la part de marché de l'opérateur générique. **On peut donc considérer que seuls 10% du déséquilibre de trafic observé en 2010 sont réellement subis par Bouygues Télécom.**

Cette méthode présente en outre l'avantage d'être objective et de conduire – ce qui semble assez raisonnable – à une extinction effective et progressive de l'asymétrie.

Si l'on prend en compte la date initiale d'entrée sur le marché de Bouygues Télécom (qui a obtenu sa licence il y a plus de 15 ans), on trouve des résultats bien inférieurs encore.

En conséquence, les deux principaux arguments présentés ci-avant étant très largement décorrélés, le taux de compensation devrait être très inférieur à 30% et décroître rapidement au fil du temps.

## **V L'impact de la commercialisation temporairement exclusive de l'iPhone par Orange est de nul effet sur les déficits des soldes d'interconnexion**

### **V.A Le déséquilibre d'interconnexion de Bouygues ne connaît pas d'inflexion de tendance depuis la fin de la commercialisation de l'iPhone**

Bouygues Télécom a soutenu en juillet 2009 devant le Conseil d'État que la réduction du déséquilibre qu'il subissait dans les échanges de trafic avec ses concurrents n'était que temporaire et résultait des modes de communication des clients iPhone conquis par Orange sur la base d'une distribution exclusive du téléphone d'Apple. Ces clients seraient en effet de gros consommateurs de communications off-net, notamment à destination du réseau de Bouygues et seraient ainsi à l'origine de la réduction observée dans le déséquilibre des échanges de trafic.

Bouygues considérait qu'en accédant à la commercialisation de l'iPhone et avec « *l'augmentation des clients gros consommateurs [qui en résulterait] dans le parc de Bouygues Télécom, le déséquilibre de trafic [allait] rapidement s'infléchir à son détriment* ».

Il convient de rappeler à cet égard que Bouygues distribue depuis le 29 avril 2009 l'iPhone auprès de ses clients et que l'opérateur déclarait devant le Conseil d'État en avoir vendu près de [SDA] en deux mois, soit dès le mois de juin 2009.

Pour autant, les données de trafic constatées d'avril 2009 jusqu'en octobre 2009, extrapolables pour l'année 2010 et présentées graphiquement à la section II, ne marquent aucune inflexion des tendances précédemment observées sur le déséquilibre des échanges entre Bouygues et ses concurrents. Ainsi, **la commercialisation de l'iPhone en exclusivité par Orange ou en concurrence par l'ensemble des opérateurs mobile est de nul effet** sur les déséquilibres observés dans leurs échanges de trafic.

Bien au contraire, on peut constater que l'inflexion de tendance dans la croissance du déséquilibre d'interconnexion s'est produite fin 2007, soit six mois avant la sortie commerciale de l'iPhone 3G (qui représentait en mars 2009 près de [SDA%] des terminaux iPhone en parc chez Orange).

A supposer même que le choix de Bouygues de commercialiser l'iPhone creuse son déséquilibre de trafic, l'on ne voit d'ailleurs pas en quoi ce déséquilibre creusé pourrait être considéré comme subi et compensable par ses concurrents à travers une asymétrie tarifaire sur la prestation de terminaison d'appel.

## V.B Les utilisateurs de terminaux iPhone engendrent un trafic vocal totalement comparable aux utilisateurs d'autres terminaux

L'affirmation selon laquelle la commercialisation en exclusivité de l'iPhone par Orange aurait artificiellement et temporairement minimisé le déséquilibre d'interconnexion de Bouygues, faussant totalement les projections d'asymétrie tarifaire, peut en outre être factuellement contredite.

Ainsi, au mois de mars 2009 (fin de la période de l'exclusivité d'Orange sur l'iPhone) :

- le trafic sortant vers Bouygues depuis les terminaux iPhone d'Orange était de [SDA] millions de minutes,
- le trafic entrant depuis Bouygues vers les iPhones d'Orange était de [SDA] millions de minutes.

Ainsi, d'une part, le solde d'interconnexion entre Orange et Bouygues qui s'est établi à [SDA] Mmin en mars 2009 n'est que très marginalement impacté par le solde d'interconnexion lié aux terminaux iPhone [SDA Mmin] soit [SDA]% du déséquilibre de trafic.

D'autre part, le solde d'interconnexion engendré par les terminaux iPhone est proportionnellement très semblable au solde d'interconnexion engendré par l'ensemble des autres terminaux détenus par les clients d'Orange. En l'occurrence, avec l'iPhone, [SDA] % des terminaux<sup>7</sup> engendraient ainsi, en mars 2009, [SDA]% du déséquilibre de trafic observé entre Bouygues et Orange.

Par ailleurs, le volume de trafic « on net » des utilisateurs d'iPhone en mars 2009 s'est établi à [SDA] Mmin, soit [SDA]% des [SDA] Mmin de trafic sortant total et [SDA%] des [SDA] Mmin de trafic mobile total engendré par les utilisateurs d'iPhone Orange en mars 2009. Le taux d'on net mobile de ces utilisateurs est donc totalement comparable au taux d'on net « naturel » présenté à la section IV.A.2.

Si les détenteurs de ces iPhone avaient acquis un autre terminal, leurs consommations (et donc le déséquilibre de trafic qu'ils auraient pu engendrer avec Bouygues) auraient donc été très semblables.

## VI Calcul de la TA maximale de Bouygues Télécom

Sous la double hypothèse (particulièrement conservatrice) d'un taux de compensation de 30% et de l'évaluation « correcte » des coûts incrémentaux figurant dans le modèle soumis à consultation, la TA de Bouygues Télécom ne devrait pas excéder [SDA] cent€/min au deuxième semestre 2010.

	S2 2010
<b>Base trafic prévisionnel sur la période Juillet 2010-Décembre 2010 - source OF</b>	<b>TA Orange et SFR à 3 c€/min</b>
Asymétrie de TA qui suffirait à Bouygues pour récupérer 30% des flux financiers résultant du solde d'interconnexion	
Niveau de TA compatible avec une compensation de 30%	

]

<sup>7</sup> [SDA] terminaux 3G et [SDA] terminaux iPhone 2G, sur un parc de [SDA] millions de clients]

## Benchmarks Européens

L'Autorité estime qu'une comparaison internationale des tarifs de TA est un des éléments pouvant servir de référence dans le cadre de la fixation de tarifs de TA en France.

L'Autorité rappelle cependant qu'une telle comparaison présente aussi des limites dont il convient de tenir compte, qu'elles soient liées à la méthodologie employée pour la comparaison, aux caractéristiques nationales intrinsèques différentes, aux différentes références de coûts utilisées, ou encore au fait qu'il s'agit d'une comparaison des tarifs et non des coûts, qui ne peut donc apporter qu'un éclairage très partiel sur les coûts incrémentaux d'un opérateur de réseau mobile métropolitain.

L'Autorité estime ainsi que la comparaison internationale publiée par le GRE apporte aujourd'hui principalement des éléments de contexte sur l'évolution générale des niveaux de TA en Europe. Cette référence apparaît moins pertinente dans le cadre de la fixation du tarif de TA d'un seul acteur – le plafond pour le tarif des autres acteurs du marché étant d'ores et déjà fixé.

L'Autorité invite les acteurs à lui faire part de leurs commentaires sur cette analyse.

### ***I Seule une symétrie totale en 2010 serait cohérente avec les benchmarks Européens***

Tant la Commission européenne que le GRE se sont prononcés non seulement sur le niveau de TA de référence, mais ils ont également formulé des positions en matière d'asymétrie.

En l'occurrence, la recommandation du 7 mai 2009 dispose que « *Eu égard à la position commune de l'ERG, d'après les estimations selon lesquelles, sur le marché de la téléphonie mobile, il faut compter trois à quatre ans pour atteindre une part de marché de 15 à 20 %, c'est-à-dire approcher du niveau de l'échelle minimale efficace. Il est raisonnable d'envisager un délai de quatre ans pour supprimer les asymétries.* » (Soulignement ajouté)

Au cas d'espèce, Bouygues Télécom a 18% de part de marché et a obtenu sa licence GSM il y a plus de 15 ans.

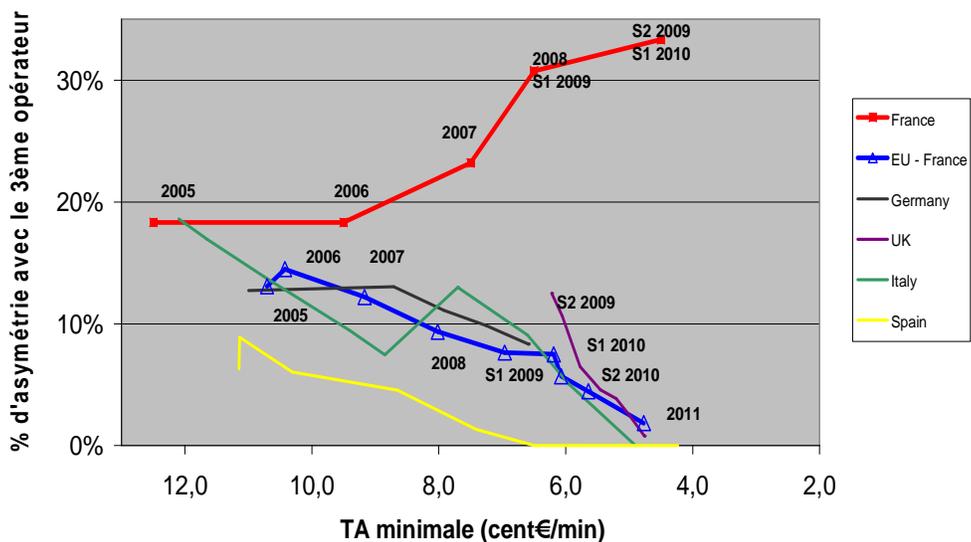
Il nous semble par ailleurs légitime de compléter le benchmark de l'Autorité sur les niveaux par un benchmark, établi en octobre 2009, sur l'asymétrie plafond accordée par les Autorités de Régulations Nationales aux opérateurs arrivés troisième entrant.

Sur le graphique ci-dessous

- Chaque point représente une année, avec son niveau de TA et d'asymétrie,
- Chaque couleur représente un pays (et l'évolution des décisions prises depuis 2005). Nous n'avons fait figurer que les principaux pays,
- La courbe bleue représente la moyenne pondérée dans l'Union Européenne hors France.

## Asymétrie du 3ème opérateur en Europe

En dehors de France, dès que le niveau de TA est inférieur à 4,5 cent€/mn, il n'y a plus d'asymétrie



On constate donc qu'en dehors de la France, il ne subsiste aucune asymétrie avec le 3<sup>ème</sup> opérateur (souvent entré sur le marché bien après 1996 comme Bouygues Télécom) dès que le niveau des TA est inférieur à 4,5 cent€/min.

## Sur les coûts top-down restitués par les opérateurs

L'Autorité estime que les états de coûts et de revenus audités transmis par les opérateurs constituent une référence de coûts fiable, au regard notamment des travaux d'audit dont ils sont l'objet : ils constituent donc une référence de coûts importante prise en compte lors de l'exercice de tarification des terminaisons d'appel mobile.

L'Autorité invite les acteurs à lui faire part de leurs commentaires sur cette analyse.

Orange partage l'analyse de l'Autorité selon laquelle les états de coûts et de revenus audités transmis par les opérateurs constituent une référence de coûts fiables, car elle constitue la seule référence de coûts objective et observable dans le pays concernés.

Orange estime en revanche qu'il n'est pas normal d'écrire en page 8 du document soumis à consultation que « *les données issues de la comptabilité réglementaire reflètent les coûts engendrés par le déploiement réel d'un opérateur mobile et incluent donc une part d'inefficacité. La comptabilité réglementaire représente donc un majorant des coûts d'un opérateur efficace* »

Les opérateurs réels exploitent des réseaux servant plusieurs dizaines de millions de clients. Ils sont par ailleurs très largement incités (notamment par le jeu de la concurrence) à améliorer constamment leur efficacité.

Le principe énoncé, selon lequel la référence d'efficacité retenue par le régulateur devrait être inatteignable par des opérateurs réels (ce à quoi revient en dernière analyse le principe énoncé par l'Arcep) apparaît particulièrement inquiétant, tant en terme d'opposabilité que d'équité. Une telle phrase ne devrait donc pas être maintenue dans la décision de l'Autorité.

Il nous paraît donc important de réaffirmer que les coûts des opérateurs réels constituent une source importante, qui doit être à la base de toute modélisation, laquelle doit pouvoir être réconciliée avec les coûts top-down des opérateurs. Les coûts d'exploitation ne doivent en particulier pas être « reconstruits ».

## Sur la calibration du modèle bottom-up

L'Autorité invite les acteurs à lui faire part de leurs commentaires sur la mise à jour du calibrage du modèle avec les données collectées en 2009

**Orange se félicite des améliorations de fait apportées par l'Autorité dans la modélisation par rapport à la version précédente**, dans la mesure où nous observons une réduction importante des écarts – notamment en termes de nombre d'équipements – entre le réseau modélisé et le réseau réel que nous connaissons.

Des écarts substantiels demeurent néanmoins, qui nous semblent devoir être corrigés ou explicités.

Ainsi, le coût incrémental figurant dans l'onglet « synthèse » du modèle soumis à consultation publique est de 1,11 cent€/min.

Orange estime que ce coût est sous évalué, pour les raisons suivantes :

- Le coût dans le modèle sous évalue le coût incrémental à long terme,
- Le modèle bottom-up de l'ARCEP est calibré sur les coûts historiques, or cette référence n'est pas pertinente,
- Le modèle bottom-up est très sensible à plusieurs paramètres dont nous ne comprenons pas la cohérence,
- Le coût doit également prendre en compte les coûts commerciaux et les coûts communs.

Sous réserve d'analyses plus poussées, nous estimons que le coût incrémental de long terme en 2010 devrait être au moins égal à [SDA] cent€/min

### ***I Le coût figurant dans l'onglet « synthèse » du modèle soumis à consultation sous évalue le coût incrémental de long terme***

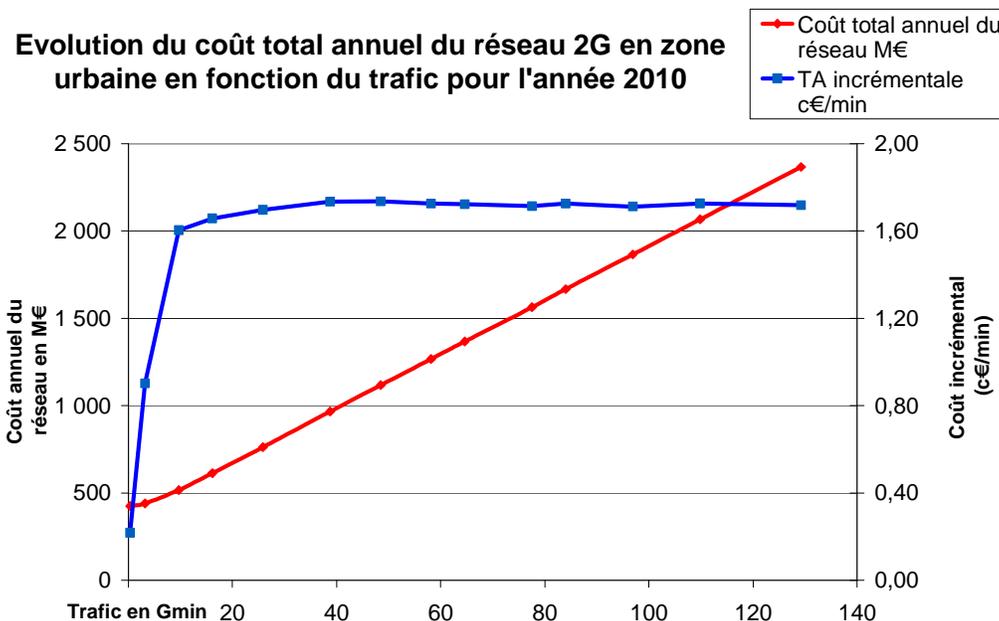
La recommandation du 7 mai 2009 définit ainsi le coût de référence pertinent de la terminaison d'appel

*« Les coûts différentiels pertinents (c'est-à-dire les coûts évitables) de la fourniture en gros du service de terminaison d'appel sont égaux à la différence entre les coûts totaux à long terme d'un opérateur fournissant sa gamme complète de services et les coûts totaux à long terme d'un opérateur ne fournissant pas de service de terminaison d'appel en gros à des tiers »*

#### **I.A Coût incrémental d'un réseau 2G « pur »**

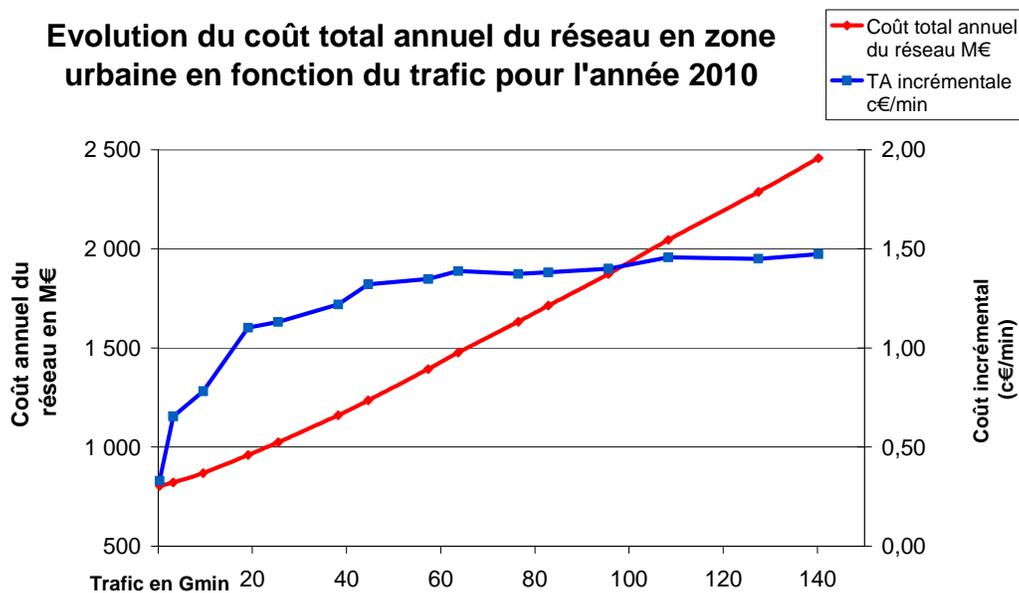
A partir du modèle bottom-up de l'ARCEP soumis à consultation publique en novembre 2009, on peut calculer l'évolution du coût d'un réseau qui n'aurait utilisé que la technologie 2G, en fonction de la demande (en l'occurrence voix), ce qui permet d'établir que :

- le coût total annuel du réseau est pour l'essentiel une fonction linéaire croissante (la courbe rouge atteint rapidement une asymptote),
- le coût incrémental 2G en 2010 est donc relativement stable et ce coût incrémental 2G est atteint à partir d'un niveau de demande relativement faible.



### I.B Coût incrémental de l'opérateur générique

A partir du modèle bottom-up, on peut également calculer le coût d'un opérateur générique (2G/3G) en fonction de la demande.



On peut constater que :

- le coût incrémental modélisé de l'opérateur générique est atteint à un niveau de demande plus important qu'en 2G,
- ceci s'explique par le fait que la technologie 3G se déploie de façon beaucoup moins granulaire (blocs de 5 Mhz) que la technologie 2G (blocs de 0,2 MHz - 25 fois plus petits),
- le coût incrémental asymptotique du réseau générique en 2010 (1,49 cent€/min) est un peu inférieur au coût incrémental 2G en 2010 (1,72 cent€/min),
- Le coût incrémental est donc particulièrement sensible aux volumes de trafic nominal. Or le trafic nominal est non seulement vocal, mais comporte également une composante data en très forte croissance (plus de 200% par an).

Notons qu'en 2010 :

- le niveau moyen de la demande de l'opérateur générique en zone urbaine est de 65 milliards de minutes d'utilisation de la boucle locale. Le coût incrémental en zone urbaine est donc déjà proche sa valeur asymptotique,
- le coût incrémental de court terme sur le réseau national en 2010 est de 1,11 cent€/min<sup>8</sup> (matérialisé en vert), ce qui traduit le fait qu'une part non négligeable du trafic est aujourd'hui absorbée à un coût de court terme nul.

Or le coût de long terme doit inclure les coûts totaux – éventuellement non perceptibles à court terme – engendrés par l'activité.

- En l'occurrence, l'absorption de trafic vocal sur des sites servant également à la data engendre un coût de redensification plus précoce que si le trafic vocal (entrant) n'était pas produit,
- Ce coût n'est a priori pas correctement pris en compte dans le modèle actuel, puisque
  - la data n'est pas calibrée sur des valeurs observables (les coûts data des opérateurs n'étant en particulier pas audités et restitués à l'Autorité, ce qui est normal puisque la réglementation se focalise sur le seul service vocal).
  - des écarts substantiels demeurent entre la modélisation et les coûts réels – par exemple les coûts annuels de plateformes s'établissent à [SDA M€] dans le modèle qui nous a été transmis, alors qu'ils sont de [SDA M€] dans la comptabilité historique d'Orange France

Les chiffres actuellement présentés dans l'onglet « synthèse » du modèle bottom-up mis en consultation publique ne nous semblent donc pas pertinents pour déterminer le coût incrémental de long terme, et l'écart est substantiel :

- Les « coûts incrémentaux » figurant dans le modèle sont de 1,11 cent€/min,
- Les coûts incrémentaux asymptotiques sont de 1,49 cent€/min (34% de plus).

Le coût incrémental asymptotique est en effet indépendant de la taille de l'opérateur et de l'ampleur ou de la structure de la demande effective à laquelle il répondra l'année considérée (le mix voix, SMS, data pouvant dépendre de la stratégie de chaque opérateur).

**Le coût de long terme devrait être évalué sur la base d'un coût prenant en compte les coûts engendrés par la totalité des services du réseau (data).**

A défaut d'une modélisation objective et observable de tous ces services, le coût asymptotique voix, intégrant le fort développement avéré des services de données, doit être pris en compte.

<sup>8</sup> Les coûts présentés sont en monnaie courante.

**II Le modèle « bottom-up » de l'ARCEP est calibré sur les coûts historiques « top-down » restitués par les opérateurs, or cette référence ne permet pas d'évaluer correctement la valeur économique des actifs**

La recommandation du 7 mai 2009 précise que « *L'approche privilégiée est une méthode d'amortissement qui reflète la valeur économique d'un actif.* »

Or le modèle bottom-up est actuellement calibré sur les coûts historiques restitués par les opérateurs, ce qui peut conduire une évaluation erronée de la valeur économique des actifs.

**II.A Les coûts historiques ne prennent pas en compte la valeur économique du patrimoine**

Le graphique ci-dessous représente la façon dont la valeur de la boucle locale radio 2G d'Orange France s'est constituée au fil du temps.

[ SDA

]

Or dans la comptabilité, la durée de vie des équipements GSM est de 8 ans.

- Le patrimoine net fin 2008, ne prenant en compte que les équipements investis entre 2001 et 2008 est de [SDA] M€,
- Quant aux équipements investis de 1991 à 2000 et encore en activité n'ont pas de valeur patrimoniale historique. Ils représentent pourtant [SDA]% de la valeur économique des actifs mais leur valorisation n'est à ce jour pas prise en compte dans les coûts sur lesquels le modèle de l'ARCEP est calibré.

- Or un opérateur investissant aujourd'hui – dans un nouveau réseau ou pour absorber du trafic incrémental – n'a pas accès à des équipements hérités d'un passé qu'il n'a pas forcément
  - Une telle valorisation économique de la BLR 2G se traduirait par une revalorisation du patrimoine [d'Orange France] de l'ordre de [SDA]% et des coûts unitaires de l'ordre de [SDA]%.

## **II.B Les coûts historiques ne valorisent pas le patrimoine acheté à crédit**

Orange a acquis des équipements, opérationnellement actifs, en négociant des crédits fournisseurs.

Les dettes sur fournisseurs d'immobilisations représentaient [SDA] M€ en décembre 2008, soit **[SDA]% du patrimoine net d'Orange France**.

En application de l'actuelle décision de comptabilisation des coûts, ces immobilisations ne sont pas valorisées dans les restitutions des opérateurs. Or un opérateur investissant en 2009 ne bénéficie pas d'une exonération de charges financière sur les équipements achetés.

[ SDA

]

La prise en compte de [SDA] ces investissements devrait se traduire par une revalorisation des coûts restitués par Orange France de l'ordre de **[SDA] %**.

## **II.C Les coûts historiques ne prennent pas en compte l'inflation**

Dans la comptabilité, l'amortissement et le patrimoine sont calculés en sommant des euros de 2008, 2007, 2006, etc ...

Or un opérateur investissant aujourd'hui n'a pas accès à des euros de 2001.

Si les investissements réalisés les années antérieures étaient revalorisés de l'inflation, on trouverait des coûts supérieurs de **5 %**

Coûts en cent€/min - monnaie courante		2008	2010
Appel entrant - couts complets	modèle ARCEP nov 09	2,62	1,98
	redressement de l'inflation	2,73	2,08
	écart	4,3%	4,9%
Appel entrant - couts incrémentaux	modèle ARCEP nov 09	1,40	1,11
	redressement de l'inflation	1,45	1,16
	écart	3,7%	4,5%

### Conclusion

Pour garantir la réconciliation effective et objective de son modèle avec des éléments observables, l'Autorité devrait demander et exploiter les données des opérateurs permettant de calculer des coûts de reconstruction avec amortissement économique

### III Le modèle bottom-up est très sensible à plusieurs paramètres dont nous ne comprenons pas la cohérence

L'Autorité a transmis à Orange France deux modèles :

- Un modèle public d'opérateur générique,
- Un modèle visant à réconcilier les coûts de l'opérateur modélisé avec les coûts restitués par Orange.

#### III.A Pour réaliser cette opération de transformation de l'opérateur générique en opérateur Orange, il a apparemment été nécessaire de faire varier le rayon maximal des cellules

Cette modification – portant à la fois sur les cellules 2G et 3G nous paraît difficile à comprendre dans la mesure où la qualité du service fourni par les trois opérateurs ayant servi de référence semble relativement proche.

Comparaison des rayons de cellule (en km)							
Cell radii 900 MHz	Opérateur générique	Orange France	Ecart	Cell radii 2,1 GHz	Opérateur générique	Orange France	Ecart
Dense urban				Dense urban			
Urban				Urban			
Suburban				Suburban			
Rural				Rural			
Rural mountains				Rural mountains			

L'effet sur les coûts complets est de l'ordre de [SDA%]

L'effet sur les coûts incrémentaux de court terme est en revanche négatif, car lorsque la propagation devient plus difficile le modèle attribue davantage de cellules à la couverture et dispose ainsi de davantage de capacité « gratuite » pour absorber du trafic

		2008	2009	2010	2011	2012
Appel entrant - coûts complets	Opérateur Générique					
	Opérateur Générique avec rayons de cellule d'Orange à 900 Mhz					
	Opérateur Générique avec rayons de cellule OF à 900 et 2,1 GHz					
	Ecart					
Appel entrant - coûts incrémentaux	Opérateur Générique					
	Opérateur Générique avec rayons de cellule d'Orange à 900 Mhz					
	Opérateur Générique avec rayons de cellule OF à 900 et 2,1 GHz					
	Ecart					

### III.B Pour réaliser l'opération de transformation de l'opérateur générique en opérateur Orange, il a été nécessaire de modifier certains paramètres relatifs à la configuration du terrain

Plusieurs paramètres (scorched node allowance, design utilisation, période d'anticipation de construction des équipements) sont sensiblement différents entre l'opérateur générique et l'opérateur Orange France.

Dans la mesure où la qualité du service fourni par les trois opérateurs ayant servi de référence semble relativement proche, nous ne comprenons pas pourquoi Orange aurait à affronter un environnement urbain ou montagneux plus difficile, ou devrait déployer des sites bien plus tôt, que l'opérateur générique.

[

Utilisation	Generic operator			Orange		
	Design utilisation	Scorched node allowance	Half planning period (No. of months ahead)	Design utilisation	Scorched node allowance	Half planning period (No. of months ahead)
2G Macrocell						
2G Microcell						
2G Picocell						
2G TRX						
3G Macrocell						
3G Microcell						
3G Picocell						

]

L'effet sur les coûts incrémentaux de long terme semble être **d'au moins [SDA] %**

		2008	2009	2010	2011	2012
Appel entrant - coûts complets	Opérateur Générique	2,62	2,24	1,98	1,76	1,55
	Opérateur Générique avec paramètres SNA Orange	2,62	2,25	2,00	1,79	1,61
	Ecart	-0,2%	0,6%	0,8%	1,3%	3,5%
Appel entrant - coûts incrémentaux	Opérateur Générique	1,40	1,23	1,11	1,03	0,91
	Opérateur Générique avec paramètres SNA Orange	1,38	1,23	1,14	1,08	0,97
	Ecart	-1,3%	0,4%	3,0%	4,0%	6,5%

**IV Sous réserve d'analyses plus poussées, nous estimons que le coût incrémental de long terme en 2010 devrait être au moins égal à [SDA] cent€/min**

Le tableau ci-dessous synthétise les effets quantitatifs mis en évidence dans les sections précédentes, ainsi que la prise en compte des coûts communs et des coûts spécifiques de gros.

Coûts incrémental figurant dans le modèle pour 2010	1,11 cent€/min
Prise en compte du coût de long terme	
Hypothèses de calibration	
• Prise en compte des conditions de déploiement d'OF	
Redressements techniques	
• Inflation	
• Patrimoine amorti	
• Crédit fournisseurs	
Coûts communs	
Coûts commerciaux de gros	
Coût incrémental de long terme minimal estimé	

**V La TA de Bouygues Télécom en 2010 ne devrait pas excéder [SDA] cent€/min**

En prenant l'hypothèse d'un taux de compensation du solde d'interconnexion prévisionnel de 30%, et sur la base d'un coût incrémental de long terme de [SDA] cent€/min en 2010, la TA de Bouygues Télécom au S2 2010 ne devrait pas excéder [SDA] cent€/min.

	S2 2010
<b>Base trafic prévisionnel sur la période Juillet 2010-Décembre 2010 - source OF</b>	<b>TA Orange et SFR à 3 c€/min</b>
Asymétrie de TA qui suffirait à Bouygues pour récupérer 30% des flux financiers résultant du solde d'interconnexion	
Niveau de TA compatible avec une compensation de 30%	

Toutefois, au regard des benchmarks Européens, la TA de Bouygues Télécom devrait être totalement symétrique en 2010.