

Réponse de Free SAS à la consultation publique sur les référentiels de coûts des opérateurs mobiles initiée par l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (4 septembre - 6 octobre 2008)

Il est désormais clairement établi que la terminaison d'appel fournie par tout opérateur – qu'il soit fixe ou mobile, réel ou virtuel - constitue un marché de gros pertinent susceptible de faire l'objet d'une régulation *ex-ante* puisque chaque opérateur dispose d'une puissance de marché.

Historiquement, le développement des réseaux mobiles a été subventionné en grande partie par les appels en provenance des réseaux fixes, au moyen d'un haut niveau de terminaison d'appel. Aujourd'hui, les opérateurs mobiles sont totalement desendettés, dégagent des cash-flows positifs et sont à la tête de marges très élevées.

Dans un contexte marqué par la maturité du marché mobile et le déficit de concurrence au détriment du consommateur, alors que le marché fixe, resté très concurrentiel, voit les opérateurs fixes engager de lourds investissements pour le déploiement du FTTH, l'asymétrie des terminaisons d'appels mobiles / fixes ne se justifie plus. A l'heure du développement d'offres convergentes, le maintien à son niveau actuel d'une telle asymétrie est générateur de distorsions de concurrence qui pénalisent le consommateur et l'innovation.

Cette asymétrie découle en grande partie des choix initialement opérés pour la détermination des référentiels de coûts qui, s'ils ont permis l'émergence du marché, ne sont plus adaptés à la situation actuelle.

En 2007, Free invitait l'Autorité à se saisir de ce sujet en ouvrant le chantier de la révision des coûts pertinents à prendre en compte pour la fixation du tarif de terminaison d'appel sur réseaux mobiles.

Free est favorable à une baisse significative et rapide de la terminaison d'appels mobile pour les raisons suivantes :

- **les réseaux mobiles sont désormais pleinement amortis**, et l'investissement est aujourd'hui porté par les réseaux fixes. Dans ces conditions, **la subvention du mobile par le fixe ne se justifie plus**.
- **le mode de calcul n'est plus pertinent car inadapté à un contexte de maturité du marché**. Au demeurant, **une évolution significative du**



niveau de terminaison d'appels mobiles est relativement neutre pour la valorisation des opérateurs mobiles historiques.

- **le marché est demandeur d'offres convergentes et d'abondance**, qui ne pourront être efficacement proposées que si les niveaux de terminaison d'appels fixe et mobile ne sont plus asymétriques.
- **un haut niveau de terminaison d'appel mobile est un frein à l'assainissement du marché mobile** : une terminaison d'appel élevée bloque les développements des opérateurs MVNO et constitue une barrière à l'entrée d'un quatrième opérateur mobile.

Dans le prolongement des remarques initialement formulées, l'analyse et les préconisations développées par l'Autorité dans sa consultation publique appellent de la part de Free les développements suivants sur deux thématiques essentielles.

*
* *

1. SUR L'ANALYSE CONCURRENTIELLE ET LE PERIMETRE DES COUTS PERTINENTS

Le marché mobile a désormais atteint une certaine maturité, et continue de témoigner d'un manque de concurrence avéré.

Alors que les opérateurs mobiles sont désormais totalement désendettés, dégageant des cash-flows positifs, la stabilité du marché et les marges très élevées actuellement observées témoignent d'un manque de concurrence.

Une des raisons de ce manque de concurrence réside dans la méthode d'identification des coûts pertinents pour la détermination des tarifs de terminaison d'appel. La forte appétence des consommateurs vis-à-vis des offres d'abondance conduit les opérateurs mobiles à tirer profit de l'asymétrie des terminaisons d'appels mobiles / fixes pour venir concurrencer les opérateurs fixes pour les appels en position déterminée. En effet, les opérateurs fixes, confrontés à un fort niveau de terminaison d'appel mobile, sont désormais concurrencés frontalement par les opérateurs mobiles qui ont développé des offres convergentes. Mais du fait du niveau actuel très élevé de la terminaison d'appels mobiles, les opérateurs fixes ne peuvent répliquer efficacement les offres convergentes et d'abondance proposées par les opérateurs mobiles.

Or comme le mentionne à juste titre l'Autorité, **le périmètre des coûts pertinents pris en compte pour la formation des tarifs d'interconnexion est radicalement différent entre les opérateurs fixes et les opérateurs mobiles.**

Dans le cas des opérateurs fixes, l'accès est pris en charge directement au niveau du tarif de détail, c'est-à-dire l'abonnement au service téléphonique ou à des services haut débit ou indirectement à travers l'offre de gros (accès total à la boucle locale, ADSL « nu » ou VGAST) permettant de fournir au détail une offre d'accès.



On parle alors d'une trentaine de milliards d'euros déversés directement (ou indirectement à travers les offres de gros) sur les utilisateurs finals.

Les coûts pris en compte pour la formation de la terminaison d'appels sur réseaux fixes comprennent tout le segment entre l'Unité de Raccordement d'Abonné (ou DSLAM) et l'équipement de routage ou de commutation pertinent offert à l'interconnexion. Les tarifs d'interconnexion sur réseaux fixes ne prennent jamais en compte l'accès (la boucle locale) à ces réseaux. C'est ainsi que les tarifs de terminaison d'appels sur réseaux fixes sont situés à un niveau assez bas : de 0,5 c€ HT / min. à 1 c€ HT / min.

Dans le cas des opérateurs mobiles, l'accès n'est pas intégralement pris en charge au niveau du tarif de détail (l'abonnement) ou au niveau de l'offre de gros d'accès (MVNO). Dès lors, les coûts pris en compte pour la formation de la terminaison d'appels sur réseaux mobiles comprennent tout le segment entre l'équipement terminal mobile et l'équipement de routage ou de commutation pertinent offert à l'interconnexion par les opérateurs mobiles.

On parle alors de plusieurs milliards d'euros dont une partie sont déversés sur les offres de gros de terminaison d'appels achetées non seulement par les opérateurs mobiles mais également par les opérateurs fixes.

C'est ainsi que les tarifs de terminaison d'appels sur réseaux mobiles sont situés à un niveau très élevé au regard de la terminaison d'appel fixe : de 6,5 c€ HT / min. à 8,5 c€ HT / min pour l'année 2008.

La terminaison d'appels sur réseaux mobiles étant dix fois plus élevée que la terminaison d'appels sur réseaux fixes, de très larges masses de volume de trafic ont été transférés depuis les réseaux fixes vers les réseaux mobiles. **Il est utile de rappeler à cet égard que plus de 60% des communications émises par les clients résidentiels avec leur téléphone mobile le sont depuis leur domicile, conduisant à un mauvais usage de ressources rares.** Du fait de la barrière constituée par le niveau de terminaison d'appels, il n'y a pas de sens à basculer pour des motifs économiques vers des offres fixes vers mobiles, pourtant plus efficaces d'un point de vue de gestion du spectre radio.

Free entend souligner que les opérateurs de réseaux fixes n'intègrent jamais en standard dans leurs forfaits de communications les appels émis par leurs abonnés vers les clients des opérateurs mobiles en raison de l'écart démesuré entre la terminaison sur réseaux fixes et la terminaison sur réseaux mobiles métropolitains. C'est ainsi que **les communications vers les réseaux mobiles peuvent représenter une partie substantielle du montant payé par les ménages chaque mois** à leur opérateur fixe.

Le développement d'une différenciation tarifaire au départ des réseaux mobiles consistant à des offres de détail d'abondance pour les communications *on-net* a pour origine les valeurs de terminaison d'appels très élevées sur réseaux mobiles.

En effet, l'offre de détail au départ des réseaux mobiles discrimine désormais le tarif de détail en fonction du réseau appelé, ce qui conduit à déséquilibrer le plus petit des trois opérateurs mobiles, ainsi que les opérateurs MVNO. Si la terminaison d'appels sur réseaux mobiles était du même ordre de grandeur que celle des réseaux fixes, la mise en place de stratégies de discrimination tarifaire n'aurait pas été observée. De même, si la terminaison d'appel était du même ordre de grandeur que celle des réseaux fixes, le développement d'offres convergentes et d'abondance aurait pu être proposée plus efficacement par les opérateurs fixes.

En dépit des efforts réalisés par l'Autorité pour encadrer le niveau de la terminaison d'appel mobile, qui certes a fortement baissé ces dernières années, le palier atteint reste très élevé par rapport à la terminaison d'appel fixe. Comme exposé précédemment, ce haut niveau réside dans le choix opéré en matière de méthode de détermination des coûts pertinents, reposant sur les coûts complets distribués.

Or sur un marché désormais mature, une tarification de la terminaison d'appel mobile reposant sur des coûts complets distribués crée des inefficacités sur le développement des marchés au bénéfice du consommateur, des distorsions concurrentielles entre opérateurs mobiles, ainsi qu'entre opérateurs mobiles et fixes.

*
* *

2. SUR LA NECESSAIRE EVOLUTION DES REFERENTIELS DE COUTS DES OPERATEURS MOBILES

a. Les coûts complets distribués sont un frein aujourd'hui pour la concurrence

Comme le relève l'Autorité, **des niveaux de terminaison d'appel mobile élevés ont des conséquences néfastes en termes de concurrence**, non seulement entre opérateurs mobiles, mais également entre opérateurs mobiles et fixes.

Au niveau des acteurs du marché mobile, c'est ainsi que les appels *on-net* se retrouvent fortement favorisés dans les offres de détail au détriment des appels *off-net*. Cette asymétrie revient dès lors à défavoriser les acteurs secondaires qui, du fait de la surpondération des appels *off-net*, se retrouvent dans une position nette d'acheteurs de trafic mobile et ne peuvent être en mesure d'animer efficacement la concurrence sans mettre en péril la rentabilité de leurs offres. **Le maintien des coûts complets distribués limite fortement les incitations concurrentielles sur les marchés de détails mobiles, aussi bien entre opérateurs historiques mobiles qu'entre opérateurs de historiques mobiles et opérateurs MVNO.**

C'est ainsi que le plus petit des opérateurs mobiles, mais également les opérateurs MVNO ainsi qu'un opérateur nouvel entrant sur le marché mobile, se retrouvent handicapés par le niveau actuel de la terminaison d'appels mobiles. En particulier, **les opérateurs MVNO et un opérateur mobile nouvel entrant ne peuvent se**

développer lorsqu'ils sont confrontés à une terminaison d'appels élevée et non strictement orientée vers les coûts.

Au niveau plus global, **cette asymétrie biaise le jeu concurrentiel au détriment des opérateurs fixes** qui ne peuvent répliquer efficacement les offres d'abondance en position déterminée proposée par les opérateurs mobiles. La tarification en coûts complets aboutit à une profonde distorsion de concurrence, empêchant les opérateurs fixes de pouvoir inclure dans leurs offres d'abondance les appels vers les mobiles, alors que les offres d'abondance proposés par les opérateurs mobiles en position déterminée sont plus complètes. En outre, comme exposé précédemment et ainsi que le relève l'Autorité, **cette asymétrie débouche également sur une inefficacité revenant à défavoriser les technologies les plus efficaces en position déterminée.**

b. Les coûts incrémentaux constituent un remède approprié

Face à ces distorsions de concurrence venant restreindre le jeu concurrentiel au détriment du consommateur, il apparaît nécessaire de réviser la méthode de détermination du périmètre des coûts pertinents pour les opérateurs mobiles.

Dans cette perspective, **les coûts incrémentaux constituent un remède approprié, en ce sens qu'ils permettent d'appréhender plus efficacement les coûts sur un marché désormais mature.**

L'approche en coûts incrémentaux limite en effet les distorsions de concurrence entre les opérateurs mobiles, mais permet également d'éliminer les distorsions de concurrence entre opérateurs mobiles et opérateurs fixes.

Une approche fondée sur les coûts incrémentaux conduit à limiter considérablement les déséquilibres et transferts de valeur des consommateurs fixes vers les opérateurs mobiles, et *in fine* vers les consommateurs mobiles.

Cette approche est également un remède approprié aux distorsions de concurrence pouvant impacter les choix des consommateurs, ce qui conduira à stimuler les usages des clients des opérateurs fixes. En effet, avec une terminaison d'appel mobile plus réaliste, ces derniers pourront non seulement rapatrier sur leurs réseaux tout une part de trafic qui leur avait échappé, du fait de la distorsion de concurrence observée en matière d'acheminement d'appels vers les mobiles, mais également répliquer efficacement les offres d'abondance des opérateurs mobiles proposés en position déterminée (HappyZone de SFR, Unik d'Orange, B-Box de Bouygues...).

C'est ainsi que l'utilisation du spectre radio, ressource rare par excellence, s'en retrouverait améliorée.

De plus, en supprimant la césure artificielle entre les produits fixe et mobile, elle permettrait au marché de mieux tirer parti de la convergence technique entre les réseaux, favorisant ainsi l'émergence d'offres innovantes sur le marché de détail.



CONSULTATION PUBLIQUE SUR LES REFERENTIELS
DE COUTS DES OPERATEURS MOBILES EN 2008
4 SEPTEMBRE / 6 OCTOBRE 2008

L'adoption des coûts incrémentaux devrait inévitablement conduire à une baisse d'autant plus drastique et rapide de la terminaison d'appels mobiles qu'elle s'avère être relativement neutre pour les opérateurs mobiles historiques.

Les analystes financiers de la Société Générale ont en effet récemment estimé qu'une terminaison d'appel mobile portée à un niveau cohérent avec la terminaison d'appel fixe, c'est-à-dire aux alentours de 2 centimes d'euros, aurait **un impact de seulement 1%** sur les résultats prévisionnels de France Telecom et de Vivendi, maisons mères respectivement de Orange SFR. En outre, un réajustement de la terminaison d'appel à un niveau proche de 2 centimes d'euros présenterait un impact positif pour le petit des opérateurs mobiles historiques, Bouygues.

Au demeurant, dans l'hypothèse où l'adoption des coûts incrémentaux nécessiterait des délais supplémentaires, il est possible d'agir dès à présent sur le niveau de la terminaison d'appels mobile. En effet, les modèles économiques mis en consultation par l'Autorité établissent qu'en restant sur la base des coûts complets, on est en mesure de parvenir à un niveau de terminaison d'appels mobile très proche des 2 centimes d'euros.

*
* *

Pour toutes ces raisons, **Free est favorable à une baisse significative et rapide de la terminaison d'appels mobile** car :

- les réseaux mobiles sont désormais pleinement amortis, et l'investissement est aujourd'hui porté par les réseaux fixes. Dans ces conditions, **la subvention du mobile par le fixe ne se justifie plus.**
- **le mode de calcul n'est plus pertinent car inadapté à un contexte de maturité du marché.** Au demeurant, une évolution significative du niveau de terminaison d'appels mobiles est relativement neutre pour la valorisation des opérateurs mobiles historiques.
- **le marché est demandeur d'offres convergentes et d'abondance**, qui ne pourront être efficacement proposées que si les niveaux de terminaisons d'appel fixe et mobile ne sont plus asymétriques.
- **un haut niveau de terminaison d'appel mobile est un frein à l'assainissement du marché mobile** : une terminaison d'appel élevée bloque les développements des opérateurs MVNO et constitue **une barrière à l'entrée d'un quatrième opérateur mobile.**