

**CONSULTATION PUBLIQUE DE L'ARCEP
SUR LES REFERENTIELS DE COUTS DES OPERATEURS MOBILES EN 2008**

CONTRIBUTION DE SRR

Question 1

Le niveau des terminaisons d'appel européens (TA) et notamment l'analyse du GRE, constituent une source d'information pertinente en soi. Etant européens, le niveau de nos TA doit s'inscrire de façon cohérente dans un contexte européen.

Cette imprégnation est d'autant plus importante que la régulation des appels vocaux, des SMS et autres services de données mobiles en itinérance internationale (roaming) revêt de plus en plus une dimension européenne. Pour le cas particulier du roaming, les TA constituent le principal coût des appels reçus en itinérance, à travers le réacheminement des appels sur le réseau mobile qui héberge le client.

Bien que ce référentiel ne soit constitué que de niveaux de prix, et non de coûts pertinents, il convient de s'assurer d'une harmonisation des niveaux de TA en Europe, et du bon positionnement de nos marchés nationaux dans cet espace économique.

Lorsque nous abordons les zones de la Réunion et de Mayotte, pour notre part, l'approche comporte une limite essentielle car elle compare des niveaux de TA d'opérateurs très majoritairement « continentaux ». Or des différences notables existent entre les marchés européens « continentaux » et nos marchés « îliens », et notamment :

- Les économies d'échelle ne sont pas du même ordre ;
- Les conditions d'approvisionnement en matériel sont différentes ;
- Les problématiques de couverture radio peuvent parfois s'avérer plus simples (plus de 99% de couverture pour l'ensemble des opérateurs), parfois plus complexes (conditions météorologiques, exigüité du territoire, disponibilité et coûts des capacités d'interconnexion à l'Europe « continentale »).

Dans la mesure où ces différents éléments peuvent avoir leur implication directe sur le niveau des coûts de TA dans les régions ultrapériphériques, ils sont structurants dans la méthodologie et les résultats escomptés de la régulation dans ces régions.

Si les coûts de transit des appels sont aujourd'hui quasi-inexistants en Europe « continentale », c'est la résultante d'une concurrence acharnée sur ces marchés. En revanche, à la Réunion comme à Mayotte, ces coûts de transit sont très impactant, et parfois bien supérieurs aux coûts de TA. De ce fait, l'harmonisation européenne trouve rapidement ses limites car le coût d'un appel de France métropolitaine vers la Réunion, ne pourra jamais s'établir au niveau du coût d'un appel vers l'Allemagne par exemple, et ce malgré l'harmonisation des TA.

Question 2

Nous n'avons pas de remarques particulières sauf à rappeler au Régulateur qu'avant même de militer pour une harmonisation européenne des TA, nous prôtons l'harmonisation des TA sur nos régions de la Réunion et de Mayotte ; la nécessité d'harmoniser les TA sur des territoires restreints comme les nôtres ne résisterait pas aux arguments avancés en faveur de l'harmonisation européenne.

Question 3

Les éléments de coûts réels restitués par les opérateurs soumis à cette contrainte réglementaire constituent a fortiori une source d'information fiable (car auditée) et complète. Toutefois, de tels éléments seraient évidemment plus complets et fiables si tous les opérateurs présents sur un marché restituaient leurs coûts.

Ce n'est pas pour autant que la mécanique de ventilation des coûts associée à ce modèle de restitution, ainsi que les arbitrages sur la pertinence des coûts à prendre en compte suscitent l'approbation de SRR.

Les éléments bruts de coûts tels qu'ils sont restitués comptablement nous paraissent pertinents dans la mesure où ils reflètent la réalité des coûts d'un opérateur.

Question 4

Na

Question 5

Concernant la prise en compte de la 3G (ou 3G+) dans le modèle, nous comprenons de l'analyse de l'ARCEP qu'en 2010 les réseaux de 3^{ème} génération auront été déployés dans la mesure où il semblerait que certains opérateurs aient déjà anticipé certains investissements. Or ce modèle tend à donner une visibilité sur les niveaux de coûts de TA en 2010. Les questions de savoir si l'opérateur générique de 2010 devait avoir impérativement lancé la 3G ou pas, de savoir si un opérateur full-3G pouvait voir le jour sur nos marchés, de savoir si un opérateur générique devait avoir un réseau et des fréquences aussi bien 2G que 3G, et dans quelles proportions, n'ont pas été abordées alors qu'il semblerait que ces sujets seront d'actualité en 2010.

Sensibilité à la part de marché :

La conclusion selon laquelle « Cette baisse de part de marché de 33 % à 25 % correspond à une diminution de la demande de 24 % pour l'opérateur générique » nous semble tronquée dans la mesure où elle est essentiellement basée sur les appels sortants.

Comme nous l'avons déjà fait remarquer à l'Autorité à plusieurs occasions, nos flux entrant-sortant avec un opérateur tel qu'Orange Réunion sont équilibrés en termes de volumes de minutes échangées.

Ainsi, ramenés au nombre de clients, les clients OR reçoivent donc quasiment deux fois plus d'appels entrants *off-net* que les clients SRR. Si les masses de coûts sont moins importantes pour cet opérateur, du fait de sa part de marché moins importante, le coût unitaire d'une minute entrante devrait être mathématiquement moins élevé.

Il est donc clair que le modèle ne tient pas compte de ce point particulier : on ne peut pas modéliser un client par un profil de consommation générique alors que la typologie de ses appels dépend de l'opérateur auquel il est attaché. De ce fait, l'étude de sensibilité à la part de marché doit introduire une mécanique bien plus complexe qui modélise également le comportement du client.

De ce fait, nous ne partageons pas les résultats de cette analyse de sensibilité.

Sensibilité à la demande moyenne des clients

SRR estime que ce point est soit incomplet, soit trop opaque pour en tirer une quelconque conclusion.

Le modèle est certes sensible à la variation du profil de consommation en appels sortants. Mais qu'en est-il du profil entrant ? Le calcul de la sensibilité aux appels sortants tient-il compte par effets de bord de la modification du profil entrant ? Si oui, dans quelles proportions ? Sinon, est-il pertinent car nous avons déjà montré que le profil de consommation du client pouvait varier d'un réseau à l'autre, sachant que le profil de consommation induisait un comportement sur le sortant et l'entrant. En fait, la corrélation entre le sortant et l'entrant n'a pas été abordée, or il s'agit bien *in fine* de déterminer le coût de la minute entrante.

Sensibilité à la Défisicalisation

Cette approche nous semble abusive dans la mesure où elle reviendrait à considérer qu'un opérateur domien rétrocède un avantage perçu dans un cadre fiscal spécifique trouvant sa justification par ailleurs.

A cet égard, nous n'avons jamais relevé de différences notables de TA sur le marché de la téléphonie fixe à la Réunion ou à Mayotte par rapport au territoire métropolitain, or France Télécom est notoirement la plus grosse base de défiscalisation dans le secteur des télécommunications sur ces deux territoires, sans compter les subventions attachées à certains de ces investissements.

Question 6

SRR ne partage pas la vision du Régulateur selon laquelle les coûts commerciaux de détail doivent être exclus du périmètre de la TA. En effet, il n'est pas évident qu'il n'y a pas de lien direct entre les coûts d'acquisition et la minute entrante.

Ainsi, à titre, d'exemple, l'Autorité a créé une situation totalement déséquilibrée sur les territoires de la Réunion et de Mayotte en permettant, par exemple, à Outremer Télécom de facturer sa TA à 27,2 centimes d'euros la minute en 2008. Ce même opérateur a sorti une offre pour laquelle il rémunère son client sur le volume de minutes entrantes générées sur son réseau ! La différence entre le prix de la TA SRR et les 27,2 c€ d'Only ne s'explique pas par le niveau des coûts techniques de terminaison d'appels. De ce fait, Only peut se permettre de rétrocéder à son client une partie de la TA qu'il facture sur chacune de ces minutes à SRR, clairement, Only fait payer sa politique commerciale à SRR.

Cette stratégie a clairement été mise en exergue par l'analyse de l'ARCEP pour Outremer Télécom (décision de l'ARCEP n°2007-0278 du 29 mars 2007) aux Antilles, confirmée à la Réunion et à Mayotte, selon laquelle cet opérateur fait financer sa politique commerciale par les revenus de l'entrant.

Dans son analyse soumise à consultation publique (page 45), l'Autorité considère qu'« *In fine*, la facturation entre opérateur de terminaison d'appel est une somme de flux financiers inter-opérateurs équilibrés au niveau du secteur. »

Comme SRR l'a déjà démontré à l'Autorité, les flux d'interconnexion entre SRR et Orange Réunion, notamment, sont équilibrés en termes de trafic. Néanmoins, le régulateur a introduit une asymétrie tarifaire sur les territoires de la Réunion et Mayotte, ce qui induit des flux financiers inter-opérateurs déséquilibrés.

En conséquence, la conclusion de l'Autorité concernant le recouvrement des coûts au niveau du marché de détail est tout simplement fautive sur nos marchés. Cette conclusion conditionnant la suite du raisonnement, SRR renouvelle ses doutes sur la possibilité de promouvoir l'exercice d'une « concurrence effective et loyale » sous l'égide de cette régulation asymétrique.

Question 7 et suivantes

Sur nos territoires, la distorsion introduite par le Régulateur à travers l'asymétrie tarifaire de la terminaison d'appel entre opérateurs mobiles constitue un frein au jeu concurrentiel selon la conclusion même tirée par l'Autorité dans la présente analyse soumise à consultation publique.

Cette distorsion est en totale contradiction avec le principe même de la régulation ex-ante, tant dans sa conception que dans ses objectifs.

Tant que la question des asymétries tarifaires entre opérateurs mobiles, sur une même zone de couverture de licence, n'aura pas été tranchée, il nous semble prématuré, même conceptuellement, d'aborder la symétrie avec le fixe. D'autant que tout l'argumentaire développé par l'Autorité pour étayer sa position sur le sujet du fixe reprend point par point les différents motifs qui nous légitiment dans notre volonté de rétablir la symétrie des tarifs de terminaison d'appel entre réseaux mobiles. Ces différents arguments ont été développés par SRR dans nos précédentes réponses aux consultations publiques.

Que l'approche s'effectue par les coûts complets ou par l'approche incrémentale, le vrai sujet réside dans la pertinence du modèle. Toutes ces méthodes ont fait leur preuve dans plusieurs secteurs d'activités, et on peut s'imaginer qu'elles trouvent leur place dans les télécommunications.

Le vrai sujet est d'aboutir à un modèle pertinent, partagé avec les opérateurs et éprouvé. Dans cette optique, SRR aurait imaginé un modèle construit sereinement avec un calendrier plus étalé que celui qui a été proposé, calendrier défini au préalable en concertation avec les opérateurs, et non pas imposé comme ça a pu être le cas.

Ce point est important car il conditionne l'implication desdits opérateurs dans l'élaboration du modèle, notamment à l'échelle des opérateurs domiens.

Ce modèle, une fois élaboré, aurait pu être confronté aux données réelles des opérateurs sur une année prédéfinie et réajusté en cas de besoin. Nous tenons à rappeler que les terminaisons d'appel à la Réunion et Mayotte sont définies jusqu'au 31/12/2009, et que ce calendrier réglementaire n'imposait aucune urgence sur le sujet.

Pour conclure, SRR émet les plus grandes réserves sur l'utilisation du modèle et préconise :

- D'étalonner ce modèle avec des données comptables, ce qui implique que l'ensemble des opérateurs répondent à la restitution de coûts annuelle telle qu'imposée à SRR.
- D'éradiquer les asymétries tarifaires de terminaison d'appel sur les réseaux mobiles dans une même zone de couverture de licence pour lever les barrières concurrentielles entre opérateurs mobiles et mettre un terme au système de subventions croisées entre eux.
- De développer son approche dans les DOM au regard des objectifs recherchés, et notamment de bien prendre en compte que le coût d'une communication entre deux réseaux européens prend d'autres dimensions et revêt des problématiques différentes lorsqu'il s'agit de sortir d'une île et traverser 10.000 Km avant d'atteindre l'Europe continentale. En somme, les 18 marchés identifiés par la Commission ne font peut-être pas le tour de toute la question pour nos régions ultrapériphériques et ce n'est pas en régulant des parties de coûts que le régulateur apportera la solution au client final.