

Projet de recommandation relative au marché de gros de l'interconnexion SVA

Réponse à la consultation

Bouygues Telecom développe ci-après les points qui lui paraissent les plus importants dans le cadre de la mise en œuvre de la réforme SVA dans les 12 prochains mois.

Notre principale demande consiste à rendre possible une tarification sur le marché de gros de l'interconnexion SVA reposant sur une composante fixe et sur une composante variable. La composante fixe doit permettre un recouvrement des coûts de transport de la communication lorsque ceux-ci n'ont pas été recouverts sur le marché de détail. Or, la recommandation 3 du projet de recommandation va à l'encontre d'un tel schéma de tarification sur le marché de gros.

Par ailleurs, Bouygues Telecom a collaboré aux travaux de SVA+ ayant conduit à la réponse à la consultation de celle-ci. Sur les modalités techniques détaillées Bouygues Telecom renvoie donc à cette réponse.

1 - Les principes de la réforme ont été définis entre 2009 et 2011, depuis l'économie du marché mobile a été profondément modifiée.

Pour Bouygues Telecom, l'activité SVA représente annuellement :

- sur le mobile : [SDA] M€ de reversement net vers l'aval (opérateurs d'arrivée et éditeurs), [SDA] M€ prélevés au titre des peines et soins (P&S), ainsi qu'un revenu airtime de [SDA] M€ ;
- sur le fixe : [SDA] M€ de reversement net vers l'aval , [SDA] M€ de P&S et [SDA] M€ de départ d'appel .

Le mouvement de réforme a été initié par le rapport CGEJET de fin 2008. La consultation entre les acteurs sous l'égide de la FFT a nécessité un délai long en raison des divergences profondes sur le modèle à adopter. Les consultations de l'ARCEP ayant abouti à la décision de juillet 2012 datent de juillet 2011 et avril 2012.

Le choix de l'Autorité d'un modèle C+S a donc été adopté dans un contexte où l'économie des opérateurs mobile n'avait pas encore été profondément modifiée :

- par la baisse des revenus et de l'EBITDA alors que les investissements s'accéléraient (fréquences et déploiement 4G) ;
- par l'irruption des offres SIM-only (B and You, Sosh, Free, RED) qui ont pris une place significative sur le marché et sur lesquelles s'est développée une fraude importante, voir paragraphe 4 (un éditeur frauduleux ouvre un numéro à palier élevé, acquiert des SIM avec une fausse identité et génère en quelques jours un fort volume d'appels vers son numéro SVA).

Dans le nouveau contexte apparu depuis 2012, la perte de d'environ [SDA] M€ d'EBITDA annuel ([SDA]) n'apparaît pas supportable.

2 - Dans un marché constitué en très grande majorité de forfaits illimités voix, le schéma C+S est équivalent pour le consommateur à un modèle P ; mais avec le risque d'enlever toute légitimité pour l'opérateur de départ de recouvrer sur le marché de gros les coûts de transport de communication.

La réforme SVA avait pour principal objectif de restituer une transparence et une lisibilité pour le consommateur dans l'usage des SVA.

Sur ce point, central, les 2 modèles de tarification sont équivalents pour le consommateur français. En effet, compte tenu de la structure des offres sur le marché (80 % des minutes sur le mobile et sur le fixe sont émises à partir de forfaits illimités voix), les deux modèles C+S et P sont strictement équivalents pour une très grande majorité des consommateurs.

Ainsi le débat C+S versus P n'apparaît plus primordial dans le contexte actuel.

En revanche, chacun de ces modèles sous-entend un mécanisme de tarification sur le marché de gros :

- le modèle C+S sous-entend que la rémunération de la communication se fait par l'opérateur de départ directement auprès de son client, sur le marché de détail ; il n'y a donc pas lieu d'aller chercher une

rémunération sur le marché de gros, auprès de l'opérateur d'arrivée, au titre de la rémunération du transport de la communication.

- ⇒ or, dans un marché constitué de forfaits voix illimités, une telle rémunération sur le marché de détail est en pratique impossible : elle implique une remontée des prix pour les parcs de clients existants (car les forfaits ont été vendus initialement sans prendre en compte les communications SVA dans le volume forfaitaire) que les opérateurs ne peuvent prendre le risque de mettre en œuvre, comme l'illustre l'augmentation de la TVA.
- le modèle P sous-entend que la rémunération de la communication se fait par l'opérateur de départ sur le marché de gros, auprès de l'opérateur d'arrivée.
 - ⇒ ce principe de tarification sur le marché de gros est alors pleinement compatible avec la structure des offres sur le marché français.

En synthèse, il y'a un malentendu important dans le débat car sur le fond les acteurs s'accordent sur les principes de tarification sur le marché de détail. La décision de juillet 2012, dans ces principes fondamentaux, n'est donc aucunement remise en cause.

Le débat porte uniquement sur les conséquences sur le marché de gros : l'affichage du principe C+S a créé le risque de délégitimer a priori toute forme de recouvrement des coûts de transport de communication sur le marché de gros, or ceci s'avère indispensable si la rémunération sur le marché de détail est impossible à mettre en œuvre.

Malheureusement, la recommandation 3 du projet en consultation confirme ce risque en proscrivant effectivement tout recouvrement des coûts de communication sur le marché de gros.

Au contraire, Bouygues Telecom est favorable à ce que la recommandation indique qu'il y'a une légitimité à ce que les coûts de transport de communication soient recouverts sur le marché de gros dès lors que l'opérateur n'a pas répercuté ses coûts sur le marché de détail.

3 - Bouygues Telecom partage le principe d'un taux de rétention global correspondant à une juste répartition de la valeur entre opérateur de départ et opérateur d'arrivée + éditeur.

Les opérateurs partent d'un partage de la valeur que l'ARCEP estime déséquilibré. Cependant, c'est sur la base de ce partage de la valeur que se sont construits :

- les prix des offres mobiles qui tiennent compte des revenus associés aux SVA dans le calcul de rentabilité globale des offres ;
- le pourcentage de peines et soins (composante variable)

La mise en place de la réforme conduit à une modification substantielle du partage de la valeur au profit des éditeurs y compris sur les paliers existants. Il y' aura donc une augmentation du taux de rétention, et donc des peines et soins si la seule composante est la composante variable, pour compenser seulement la perte de valeur qu'entraîne la réforme.

On ne peut pas ne pas prendre en compte une situation où la réforme va nécessiter plusieurs millions d'euros de développement aux opérateurs mobiles et ne génère en l'état que des pertes de revenus.

Par ailleurs, la nouvelle grille tarifaire SVA, avec l'introduction de nouveaux paliers à la minute et à l'acte, sera très certainement l'occasion d'un ajustement des prix éditeurs au palier supérieur le plus proche dans la nouvelle grille.

Pour les 2 paliers les plus importants aujourd'hui, 0892 à 34 c€ TTC par minute et 0899 mixte équivalent à 2,1 € TTC par appel, le mouvement principal pourrait être d'aller vers des paliers respectifs à [SDA] soit [SDA] % d'augmentation. Cette estimation d'une augmentation de [SDA] % des prix éditeurs se retrouve sur d'autres paliers.

Bouygues Telecom estime que les 2 composantes fixe (départ d'appel) et variable (peines et soins) doivent concourir ensemble à un taux de rétention permettant un partage à parts égales de la création de valeur ([SDA] dans les exemples précédents).

Techniquement, cette répartition à parts égales ne peut être réalisée que si les 2 composantes de tarification sont disponibles : la seule composante fixe s'avèrerait trop lourde pour les paliers bas, inversement la seule composante variable serait insuffisante sur les paliers hauts, notamment compte tenu du risque de fraude mentionné ci-après.

4 - Un mouvement de fraude très important s'est développé sur le SIM Only

[SDA]

5 - Appels vers les numéros à tarification banalisée (c banalisé, S = 0)

De façon générale nous avons des doutes quant à la possibilité de mener des négociations sectorielles sur ce sujet comme sur les autres sujets évoqués par l'ARCEP. Les négociations doivent rester bilatérales et ne conduiront pas nécessairement à une situation totalement harmonisée dès le 1^{er} janvier.

Nous maintenons nos doutes quant à la pertinence de ce palier tarifaire dans la mesure où :

- concernant les numéros longs : l'existence et l'utilisation des tranches en 09 depuis 2 ans répond aux besoins ; Bouygues Telecom n'a d'ailleurs eu à ce sujet aucune demande particulière de routage ;
- concernant les numéros courts : l'existence d'un tel palier vide de sens le palier tarifaire dans la mesure où le palier gratuit et le palier banalisé ne seront différents que pour les clients RTC et les clients des offres prépayées dont les volumes sont en baisse très sensibles sur le marché.

6 - La date de fin mars 2014 pour la communication des offres des opérateurs de départ est raisonnable

Bouygues Telecom sera en mesure de communiquer son offre à cette date.

7 - Annexe

[SDA]