

Terminaison d'appel SMS, la baisse doit continuer !

Réponse à la consultation publique relative à l'analyse du marché de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles



Décembre 2009

L'UFC-Que Choisir suit depuis plusieurs années l'évolution du marché du SMS. Si l'association déplore que le prix unitaire de ce dernier peine à baisser, elle se félicite malgré tout de l'apparition de nouvelles offres d'abondance. L'association est convaincue que cette évolution du marché est consécutive à la régulation de la terminaison d'appel SMS (TAS) imposée par la décision de l'ARCEP du 27 juillet 2006. Par conséquent, l'association estime qu'il est nécessaire de poursuivre la baisse de la TAS pour atteindre un prix représentatif de la réalité des coûts.

Quel pourrait être ce prix ?

Il est très difficile de discuter du coût réel de la TAS sans disposer de l'ensemble des informations pertinentes. Cependant, nous avons quelques données nous permettant d'évaluer la marge de manœuvre de l'autorité qui impose jusqu'à présent un plafond de 3 centimes pour Orange et SFR et de 3,5 centimes pour Bouygues Télécom.

Tout d'abord, une étude de l'UFC-Que Choisir du 25 novembre 2003 démontrait que le coût réel de production d'un SMS pour un opérateur était de 0,02 euros ht¹, ce qui est déjà bien inférieur aux plafonds actuels de la TAS. De plus, terminer un SMS ne représente qu'une étape de son processus de production. Depuis 2003, le coût de production d'un SMS, notamment grâce aux économies d'échelle, a dû substantiellement diminuer.

Ensuite, la Commission Européenne et l'ARCEP ont estimé que le coût réel de la terminaison d'appel mobile (TAM), sur les appels vocaux, se situe entre 1 et 2,5 centimes. Or, en terme de transfert de données un SMS correspond à un appel de moins de 12 secondes². Certes, il existe dans ce type de prestations des coûts incompressibles qui empêchent d'appliquer un principe strict de proportionnalité, mais cela nous laisse percevoir un ordre de grandeur. Par conséquent, il ne semble y avoir aucune raison pour que la TAS excède le centime d'euro. Montant qui paraît déjà bien au dessus du coût réel, ce dernier étant probablement plus proche de 0 que de 1 centimes d'euros.

TAS, quel impact sur le marché de détail ?

La baisse de la TAS pourrait définitivement assainir le marché du SMS car bien que son encadrement ait permis l'apparition d'offres d'abondance à des prix raisonnables, le SMS à l'unité ou en petites quantités reste relativement onéreux. Ce prix est très dommageable pour le petit consommateur qui finalement peut payer aussi cher voir plus que le gros consommateur.

Cette anomalie peut s'expliquer par une absence de concurrence. En effet, difficile pour un opérateur de se lancer dans une guerre des prix si cela peut créer d'importants déséquilibres dans les flux de TAS. D'autant plus que les acteurs les plus susceptibles de baisser leurs prix sont aussi les plus petits et donc les plus exposés à une augmentation des paiements de TAS. Ces derniers sont d'ailleurs concurrencés pour le SMS, comme pour la voix, par des offres « on net ».

Une TAS élevée peut également limiter la marge de manœuvre du nouvel entrant dans le marché du mobile, alors même que les consommateurs attendent beaucoup de son arrivée sur le marché.

¹ Le texto au prix du caviar, <http://www.quechoisir.org/enquetes/Le-texto-au-prix-du-caviar/E053B68F8347C077C1256DE100566DDD.htm>

² Cf. SMS : la cocaïne sur le gâteau, Natixis securities, flash sectoriel, 20 septembre 2007.

De plus, il ne faut pas négliger qu'à l'heure actuelle les acteurs les plus à même de faire évoluer le marché du SMS se sont les MVNO³. Or, la TAS entre en compte dans la composition du prix de gros des SMS. Et si certains MVNO sont en mesure de négocier des prix de gros intéressants pour les offres de détails d'abondance⁴, il n'est pas certain que cela soit possible pour les autres offres.

Le cas Particulier des zones Antilles-Guyane et Réunion Mayotte

Dans les zones Antilles-Guyane et Réunion Mayotte, les TAS n'ont jamais fait l'objet d'une régulation. Les prix des SMS, comme de la voix d'ailleurs, y sont particulièrement élevés. Cette situation est économiquement injustifiable (absence de coûts spécifiques). Par conséquent, il paraît essentielle d'étendre la régulation des TAS à l'ensemble des ces régions. Une décision forte pourrait impulser une dynamique concurrentielle qui semble totalement absente sur ces marchés, au détriment des consommateurs.

Pour l'UFC-Que Choisir, même s'il y a des améliorations, le marché de détail du SMS n'est pas représentatif d'un marché concurrentiel. Les prix à l'unité sont encore trop élevés et peu favorables aux petits ou aux moyens consommateurs. Une baisse drastique du prix de la TAS apparaît comme une nécessité pour redynamiser ce marché.

D'ailleurs, on est en droit de se demander si les opérateurs sont incités à baisser le prix des SMS à l'unité dans la mesure où leur niveau très élevé permet de vendre des « packages » ou des forfaits tout compris, assez onéreux. Cette stratégie permet, en poussant à la surconsommation, une augmentation de l'ARPU⁵ qui ne serait pas possible si le SMS devenait « bon marché ». Dans cette perspective, il serait souhaitable que l'ARCEP pèse de tout son poids pour obtenir de la part des opérateurs un engagement à répercuter toute baisse de la TAS sur les prix de détail.

³ Mobile Virtual Network Operators soit les opérateurs ne disposant pas de réseau.

⁴ En effet, selon nos informations les MVNO ne négocient pas un prix de gros global, mais un prix pour chaque offre de détails.

⁵ « Average Revenue Per User » soit le revenu moyen par utilisateur.