

**REPONSE D'OUTREMER TELECOM
A LA CONSULTATION PUBLIQUE RELATIVE A L'ANALYSE
DU MARCHE DE GROS DE LA TERMINAISON
D'APPEL VOCAL SUR LES RESEAUX MOBILES**

Outremer Telecom (ci-après « OMT ») limite ses présentes observations aux questions pour lesquelles la situation des DOM et de Mayotte présente des spécificités au regard de la Métropole.

1. PUISSANCE DE MARCHE ET DELIMITATION GEOGRAPHIQUE DES MARCHES

OMT comprend que la délimitation géographique de chaque marché correspond à la couverture géographique du réseau de chaque opérateur mobile.

OMT rappelle à cet égard, comme elle l'avait fait en détail dans le cadre de l'analyse similaire conduite par l'ARCEP au cours de l'année 2006, que de nombreux facteurs structurels – tels que les situations socio-économiques locales, les coûts de déploiement, le niveau et le degré de maturité de la concurrence sur les services au détail liés notamment aux dates d'entrée différentes d'OMT sur les marchés concernés, la présence des opérateurs dominants sur le marché de détail – justifieraient *a priori* une segmentation plus fine du marché, identifiant chacune des zones Antilles, Guyane, Réunion et Mayotte comme des marchés pertinents en soi.

Toutefois, OMT comprend que la délimitation plus large choisie ne fait pas obstacle, en pratique, à la définition d'obligations différenciées sur chacune de ces zones, et surtout à la fixation pour chacune de ces zones géographiques de tarifs non excessifs différenciés. Ceci de façon à tenir compte de ces spécificités ainsi que des impacts qu'une telle régulation aura sur les possibilités de concurrence d'OMT.

2. PROBLEMES CONCURRENTIELS

2.1 Sur le risque de distorsion concurrentielle lié à des niveaux de TA significativement plus élevés

L'expérience d'OMT montre qu'un tel risque n'est pas avéré dès lors que :

- D'une part, la stratégie d'un nouvel entrant sur le marché de détail est indépendante de ses revenus d'interconnexion. Ainsi, la politique tarifaire d'OMT au détail est dictée par la nécessité de se développer rapidement sur

des marchés de détail occupés par des opérateurs dominants s'il veut devenir un opérateur pérenne en dépit de son entrée tardive sur le marché ;

- Quel que soit le différentiel de terminaison d'appel entre OMT et ses concurrents, ses derniers disposeront pendant encore un nombre important d'années de marges bien supérieures sur leurs appels *on net* et leurs appels entrants. Ainsi, du fait de la jeunesse de son activité et de sa part de marché sur les marchés de détail encore limitée, OMT dégagera nécessairement des marges sur les appels entrants nettement inférieures à celles de ses concurrents qui eux bénéficient de réseaux amortis et d'économie d'échelle, d'un nombre plus important d'appels *on net* avec des coûts internes très faibles.

2.2 Sur les effets de club au vu de la différenciation tarifaire on net / off net

OMT souscrit pleinement à l'analyse de l'ARCEP et souligne que le risque est d'autant plus grand dans les DOM que l'on est en présence de deux opérateurs dominant les marchés de détail avec plus de 70% de parts de marché.

2.3 Sur l'absence d'analyse des différences importantes existant entre, respectivement, la situation de Digicel (ex. Bouygues Télécom Caraïbes) aux Antilles et d'Orange Réunion à la Réunion, et celle d'OMT

L'analyse de marché proposée par l'ARCEP n'examine pas les différences de situation à laquelle sont soumis OMT et Digicel dans les Antilles d'une part, et OMT et Orange Réunion dans la zone Océan indien d'autre part.

Or, comme OMT l'avait souligné en 2006 lors de la précédente analyse de marché de l'ARCEP, les dates d'entrée de ces opérateurs sont bien antérieures à celles d'OMT sur chacune de ces zones. Outre ce retard à l'entrée, ces opérateurs ont bénéficié de conditions de déploiement pour leur réseau bien plus favorables que celles dont a pu bénéficier OMT. Ces opérateurs ont également profité des avantages considérables à l'investissement et à l'exploitation procurés par leur appartenance aux grands opérateurs mobiles de métropole.

Il en résulte que les possibilités économiques dont disposent ces opérateurs de dégager des marges sur leurs terminaisons d'appels sont sans commune mesure avec celles dont dispose OMT pour la période considérée par l'analyse de marché (2008-2010).

Ces différences, si elles ne sont pas prises en compte dans les remèdes qui seront imposés à OMT et à ces autres opérateurs – notamment dans les niveaux de terminaison d'appels que l'ARCEP qualifiera de non excessifs - auront pour effet de fausser le jeu de la concurrence sur chacune de ces zones.

En outre, OMT note que ni Digicel, ni Orange Réunion, ne sont soumis au même dispositif d'obligations renforcées qu'Orange Caraïbes et SRR sur leurs zones d'activité respectives.

Ces opérateurs, qui sont crédités par l'ARCEP de 26,5 % de parts de marché pour Digicel aux Antilles-Guyane et de 28,1 % pour Orange Réunion sur la zone Réunion – Mayotte, possèdent pourtant des parts de marché supérieures à celle de Bouygues Télécom en métropole, soit 17,2 %, qui est lui soumis aux mêmes obligations renforcées qu'Orange France et SFR en métropole.

OMT comprend à cet égard que l'ARCEP souhaite prendre en compte la spécificité concurrentielle des DOM par rapport à la Métropole du fait notamment de l'ultradominance d'Orange Caraïbes et SRR. OMT soutient dans son principe une telle position à condition qu'elle n'ait pas comme conséquence une assimilation sans distinction d'OMT avec tous les autres opérateurs non dominants au détail, sans égard aux différences d'intervention économiques considérables qui existent et qui demeureront pendant la période d'analyse retenue par l'ARCEP.

Aussi, OMT souhaiterait que l'ARCEP examine et qualifie ces différences dès le stade de l'analyse de la puissance des opérateurs afin de justifier de la proportionnalité des obligations qu'elle leur imposera par la suite, et notamment afin d'éclairer, comme le Conseil de la concurrence et la Commission européenne en ont exprimé précédemment la nécessité, les conditions dans lesquelles l'ARCEP interprètera en pratique la notion de « tarif non excessifs » dans les cas présentés par OMT et ces autres opérateurs.

3. OBLIGATIONS

3.1 Sur les critères d'appréciation du caractère excessif des TA

Le débat sur le différentiel entre les TA des différents opérateurs ne doit pas faire oublier que le caractère excessif ou non d'un tarif doit d'abord s'apprécier au regard des coûts et marges dégagés par l'opérateur régulé. OMT n'a pas d'objection à ce que les coûts soient appréciés sur la base d'un opérateur efficace, étant entendu que l'efficacité à laquelle il est fait référence tient compte de l'ancienneté de son entrée sur le marché et, ainsi, des différences de coûts auxquelles il est soumis.

Cet élément temporel est fondamental pour préserver un traitement équitable et neutre des opérateurs.

Dès lors, la question essentielle qui se pose est celle de la durée de cette phase de développement au terme de laquelle un opérateur devient mature. L'exemple de Bouygues Télécom en Métropole ou de Digicel dans les DOM montre qu'une telle phase a jusqu'à présent été estimée par l'ARCEP comme de l'ordre d'une dizaine d'années, voire plus.

Enfin, OMT tient à rappeler que dans les DOM surtout pour un nouvel entrant se lançant plus de 9 ans après l'ouverture du premier réseau 2G des DOM, les risques encourus sont plus importants que pour un nouvel acteur en Métropole ou un opérateur plus ancien des DOM. En conséquence, comme le prévoit l'article 13.1 de la directive Accès, le taux de rémunération des capitaux engagés doit être plus élevé que pour un opérateur ayant supporté un risque moindre.

C'est d'ailleurs ce principe qui a guidé l'ARCEP dans sa décision adoptée en 2006 se prononçant sur un différend opposant France Télécom et Neuf Cegetel au sujet des tarifs de terminaison d'appels pratiqués par cette dernière.

OMT souhaiterait à cet égard que l'ARCEP aborde ces questions essentielles dans le cadre de son analyse de marché.

3.2 Non excessivité des prix d'établissement d'appel (OMT renvoie à ses observations du paragraphe 3.1. ci-dessus)

* * *