



**CONSULTATION PUBLIQUE DE L'AUTORITÉ DE RÉGULATION
DES COMMUNICATIONS ÉLECTRONIQUES ET DES POSTES
RELATIVE AUX RÉFÉRENTIELS DE COÛTS
DES OPÉRATEURS ULTRAMARINS**

RÉPONSE DE ORANGE REUNION

23 MARS 2009

VERSION PUBLIQUE

Lien vers la consultation : http://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/consult-refcout-dom-130209.pdf

SYNTHÈSE

Orange Réunion se félicite de la mise en consultation publique par l'ARCEP des référentiels de coûts des opérateurs mobiles ultramarins.

Comme rappelé par l'Autorité, cette consultation est un préalable au futur projet de décision qui précisera l'encadrement tarifaire applicable aux prestations de terminaison d'appel des opérateurs mobiles ultramarins pour l'année 2010.

Orange Réunion souhaite profiter de cette consultation pour attirer l'attention de l'Autorité sur :

- le lien établi entre la rentabilité des offres de petits consommateurs et le niveau de terminaison d'appel, et donc le risque que pourrait faire peser une forte réduction du niveau de la terminaison d'appel sur la dynamique concurrentielle pour les offres d'entrée de marché.
- les spécificités du marché mobile de la zone Réunion-Mayotte qui connaît un fort développement notamment des offres adressant des petits consommateurs lesquelles sont principalement souscrites par les populations les plus fragiles fortement représentées à la Réunion et à Mayotte.
- la nécessité de mettre fin à l'asymétrie aussi importante (plus de 50%) qu'injustifiée entre Orange Réunion et Outremer Télécom, ces deux opérateurs ayant obtenu leur licences à la même date, en décembre 2000.

PLAN DU DOCUMENT

SYNTHÈSE	2
PLAN DU DOCUMENT	3

I Une baisse importante du niveau de la TA mobile peut pénaliser le développement du mobile dans la zone Réunion-Mayotte 4

I.1 Une baisse de la TA mobile n'est structurellement pas favorable aux petits consommateurs.....	4
I.2 La proportion de petits consommateurs au sein de la zone Réunion-Mayotte est importante.	5
I.3 Les petits consommateurs sont principalement des personnes aux revenus modestes	6
I.4 Un contexte social très difficile dans les DOM.....	7
I.4.1 L'île de la Réunion est la région d'Europe la plus touchée par le chômage 7	
I.4.2 Plus du tiers de la population réunionnaise bénéficie de minimas sociaux 8	
I.4.3 Les employés et les ouvriers occupent une place prépondérante parmi les actifs 8	
I.5 Les offres illimitées connaissent déjà un développement important en l'absence de TA mobile très basse.	8

II L'asymétrie de TA doit être convenablement motivée et ne pas entraîner de distorsion de concurrence sur le marché de détail..... 9

III Réponse aux questions posées par l'Autorité dans le cadre de cette consultation..... 11

III.1 Question 1 : Pertinence du benchmark du GRE.....	11
III.2 Question 2 : pertinence des restitutions comptables	12
III.3 Question 3 : surcoûts d'assurances dans les territoires ultramarins	12
III.4 Question 4 : Évolutions des modèles de coûts bottom-up.....	12
III.5 Question 5 : Calibrage des modèles	14
III.6 Question 6 : Utilisation des modèles de coûts dans le cadre de la fixation des tarifs de TA outre-mer pour l'année 2010	15
III.7 Question 7 : Pertinence de la référence « coûts incrémentaux de long terme »	16

I Une baisse importante du niveau de la TA mobile peut pénaliser le développement du mobile dans la zone Réunion-Mayotte

I.1 Une baisse de la TA mobile n'est structurellement pas favorable aux petits consommateurs

Les terminaisons d'appels sont un instrument de transfert important entre catégories de clients mobile.

Structurellement, les petits consommateurs sont beaucoup plus appelés qu'ils n'appellent, en revanche les gros consommateurs émettent davantage d'appels qu'ils n'en reçoivent. Ainsi, plus la TA mobile baisse, moins les offres d'entrée de gamme sont rentables pour les opérateurs. A titre d'exemple,

- Un petit consommateur émet typiquement 20 minutes (dont la moitié vers les mobiles) et reçoit 60 minutes d'appels par mois.
 - Si la TA est à 10 c€/min et le tarif de détail de 40 cent€/min, il représente un revenu annuel net de TA mobiles de 156 €/an (96€ de recette sur le marché de détail, 72€ de recette de TA Mobile provenant des appelants, et 12€ de charges à destination des réseaux mobiles appelés).
 - Avec une TA mobile à 1 cent€/min (niveau incrémental évoqué par l'ARCEP comme résultant de l'application de la recommandation de la commission) et un tarif de détail inchangé, il représente un revenu annuel de 102 €/an.
 - Pour l'opérateur, le revenu de ce client s'est dégradé de 35% ... et pour le client il ne s'est strictement rien passé car cette baisse a en fait été restituée aux gros consommateurs comme on va le voir ci-après.
- Un gros consommateur émet typiquement 300 minutes (dont les ¾ vers les mobiles) et reçoit 230 minutes d'appels par mois.
 - Si la TA est à 10 cent€/min, et que ce client bénéficie d'un tarif de détail plus avantageux au regard de son usage, typiquement 15 cent€/min, il représente pour l'opérateur un revenu annuel net de TA de 552 €/an.
 - Avec une TA à 1 cent€/min, le revenu annuel net de TA passe à 541 €/an. Le revenu pour l'opérateur est quasiment stable et il lui est possible de restituer une partie des gains de productivité sur son réseau et de dynamiser le jeu concurrentiel en proposant des tarifs de détail inférieurs. Par exemple si le tarif passe à 12 cent€/min (soit une baisse de 20% pour le client), l'opérateur verra son revenu par client se dégrader de 22%. En relatif, la rentabilité de ce client se sera donc améliorée par rapport à celle d'un petit consommateur.

Cet exemple illustre bien le fait que la part de revenu liée à la TA mobile étant moins importante pour les gros consommateurs, la baisse de rentabilité est plus aisément maîtrisable pour l'opérateur qui a donc intérêt à encourager ce segment et à développer leurs usages.

Le tableau ci-dessous récapitule le cas des exemples présentés.

		Bilan Annuel Recette (+) ou Charge (-), en €/client		Evolution
Petit consommateur	usage	TA à 10 cent€/min	TA à 1 cent€/min	
Trafic sortant (revenu)	20 min/mois	96	96	
dont sortant vers mobile	10 min/mois	-12	-1,2	
Trafic entrant (revenu)	60 min/mois	72	7,2	
Solde (pour l'opérateur)		156	102	-35%
Gros consommateur	usage	TA à 10 cent€/min	TA à 1 cent€/min	
Trafic sortant (revenu)	300 min/mois	540	540	0%
dont sortant vers mobile	220 min/mois	-264	-26,4	
Trafic entrant (revenu)	230 min/mois	276	27,6	
Solde (pour l'opérateur)		552	541	-2%

Le rythme de baisse des TA Mobiles est donc un élément déterminant pour assurer une juste restitution des gains de productivité du réseau bénéficiant à la fois aux gros et aux petits consommateurs.

Par ailleurs, une étude réalisée par *Frontiers Economics* montre qu'à l'échelle de l'Union Européenne, « *L'établissement des TA Mobile à 2 cent€/min se traduirait pas une baisse de la pénétration en Europe de 9%. 52 millions d'Européens seraient alors privés des services mobiles auxquels ils ont aujourd'hui accès* »

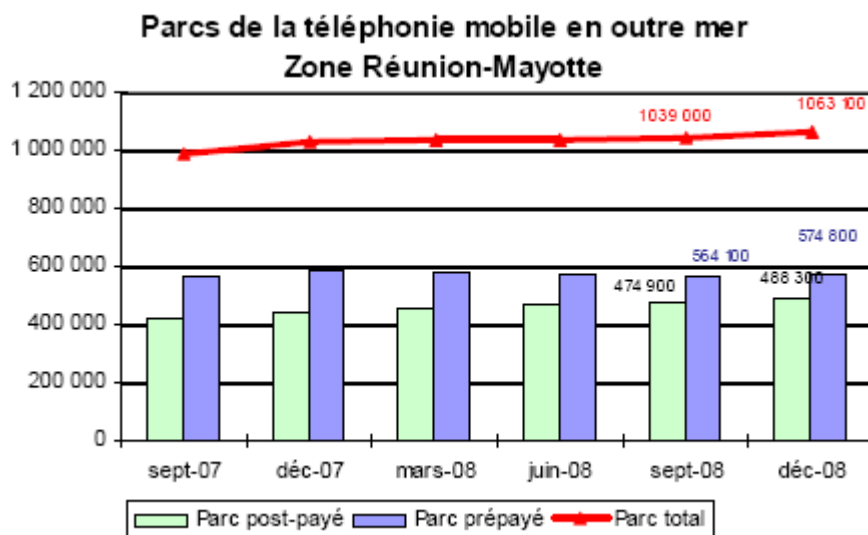
Il est donc établi qu'une forte baisse des TA mobiles a pour conséquence de réduire l'incitation économique des opérateurs à servir les petits consommateurs.

I.2 La proportion de petits consommateurs au sein de la zone Réunion-Mayotte est importante.

Dans la consultation, l'Autorité identifie de prétendus problèmes concurrentiels sur le marché mobile qui justifieraient selon elle la nécessité de modifier le référentiel des coûts pertinents pour fixer les tarifs de TA mobile en prenant en compte des coûts incrémentaux.

La méthode préconisée par l'Autorité revient ainsi à écarter tous les coûts de couverture et de licence qui représentent aujourd'hui la majeure partie des coûts de la TA mobile.

Orange Réunion souhaite rappeler à l'Autorité que les offres adressant les petits consommateurs (prépayés, comptes bloqués) sont majoritaires au sein de la zone Réunion-Mayotte comme l'attestent les données publiées par l'Autorité dans le cadre du Suivi des Indicateurs Mobiles, qui montrent que le seul parc prépayé représente près de 54% du parc total de la téléphonie mobile.



Les données transmises à l'Autorité par Orange Réunion dans le cadre de l'observatoire des marchés confirment cette tendance des marchés réunionnais et mahorais.

Ainsi, l'usage sortant mensuel moyen d'un client mobile dans la zone Réunion-Mayotte est inférieur de à celui d'un client mobile français (incluant la Métropole et les DOM).

Par ailleurs, le taux de pénétration du service mobile dans la zone Réunion-Mayotte s'établit à 107% et a cru de 5 points en un an. Il s'établit donc à un niveau comparable à celui des pays Européens dont les régulateurs ont opéré des baisses de TA moins drastiques qu'en métropole, et près de 20 points supérieur au taux de pénétration en métropole.

Une décision de l'Autorité qui viserait une réduction drastique du niveau de la terminaison d'appel mobile dans un délai court risque donc de déstabiliser l'économie des offres mobiles proposées sur le bas de marché par les opérateurs présents au sein de la zone Réunion-Mayotte et dont l'équilibre économique repose en partie sur les revenus des appels entrants.

Dans la décision n°08-1176 définissant les TA mobiles en métropole pour l'année 2008, l'Autorité semblait considérer que les opérateurs avaient à leur disposition de multiples leviers d'ajustement et pourraient le cas échéant adapter leurs offres de détail en cas de baisse de la TA mobile en modifiant par exemple le système des marges sur l'ensemble de leurs offres et non offre par offre.

Les opérateurs ayant une contrainte de rentabilité pour chaque offre commercialisée, il est également possible qu'une forte baisse de TA mobile se traduise par une augmentation directe du prix facial des offres prépayées et forfaits bloqués ou une facturation du trafic entrant.

I.3 Les petits consommateurs sont principalement des personnes aux revenus modestes

Dans la décision n°08-1176 définissant les TA mobiles en métropole pour la période Juillet 2009 - Fin 2010, l'Autorité a précisé qu'il était erroné d'assimiler petits consommateurs et petits revenus et que « *rien n'indique donc que les personnes payant ces offres de « petits consommateurs » soient plus modestes que les autres* »

Or les données dont dispose Orange Réunion pour la zone Réunion-Mayotte montrent précisément une certaine corrélation. Une étude réalisée par Ipsos en octobre 2008 pour Orange Réunion permet ainsi de faire le lien entre la catégorie socioprofessionnelle (CSP) et le type d'offre mobile souscrit par les clients.

En conséquence les personnes dont le pouvoir d'achat est le plus faible et qui ont majoritairement choisi des offres entrée de marché pourraient être les premiers touchés par une éventuelle augmentation des tarifs de détail mobile.

I.4 Un contexte social très difficile dans les DOM

Orange Réunion souhaite également souligner que les départements d'outre-mer et notamment la Réunion, connaissent un contexte social particulièrement difficile avec des taux de chômage très élevés et un niveau de vie très inférieur à celui de la métropole.

Les habitants de la zone Réunion-Mayotte seraient ainsi particulièrement sensibles à une hausse des prix sur les offres mobiles prépayées et forfaits bloqués.

I.4.1 L'île de la Réunion est la région d'Europe la plus touchée par le chômage

Le contexte social est particulièrement tendu au sein des départements français d'outre-mer qui, selon les dernières statistiques publiées par l'Eurostat¹, arrivent en tête des régions d'Europe les plus touchées par le chômage.

L'île de La Réunion est particulièrement impactée et connaît un taux de chômage record de 24,5% supérieur de plus de 17 points à celui enregistré en métropole fin 2008.

Selon les données publiées par le Bureau International du Travail (BIT), les DOM totalisaient 150 163 inscrits au chômage en catégorie 1 fin décembre 2008 (baromètre de référence), soit une hausse moyenne proche de 10% sur un an. La Réunion a subi la plus forte augmentation (+16,8%) et compte 78 000 chômeurs.

Les DOM comptent également une proportion plus forte de chômeurs de longue durée qu'en métropole (39,7% contre 23,9%). Cette situation est liée notamment à la formation moindre de la main d'œuvre, puisque les DOM comptent près de trois fois plus d'actifs sans aucun diplôme que la métropole. Chez les plus jeunes, le taux de chômage dépassait les 30% en 2007 et culminait à 49% à la Réunion.

¹ Service statistique de la Commission Européenne

I.4.2 Plus du tiers de la population réunionnaise bénéficie de minimas sociaux

En 2007, plus de 140 000 Réunionnais percevaient directement au moins un des minimas sociaux et 11 100 personnes disposaient de contrats aidés.

Le nombre de bénéficiaires des minimas sociaux était ainsi supérieur à 275 000 en 2007 soit plus du tiers de la population réunionnaise disposant en moyenne de 500 € par mois.

I.4.3 Les employés et les ouvriers occupent une place prépondérante parmi les actifs

En analysant les données détaillant la catégorie socioprofessionnelle de la population réunionnaise, on constate que le groupe des employés et des ouvriers occupent une place prépondérante parmi les actifs.

Selon les chiffres publiés par l'INSEE, en 2005 les employés restent le groupe le plus important parmi les actifs, ils regroupent 115 000 personnes pour 84 000 ouvriers.

Les chiffres INSEE 2005	La Réunion	Métropole
Agriculteurs exploitants	1,1%	1,1%
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	3%	3,1%
Cadres, professions intellectuelles supérieures	3,8%	8,1%
Professions intermédiaires	9,7%	13,4%
Employés	19,6%	16,5%
Ouvriers	14,3%	13,9%
Retraités	13,2%	24,7%
Sans activités professionnelles	35,3%	19,2%

On peut également noter que les catégories socioprofessionnelles dont le pouvoir d'achat est plus élevé - cadres et professions intellectuelles supérieures, professions intermédiaires – sont sous-représentées à la Réunion avec des moyennes très inférieures à celles relevées en métropole.

L'ensemble de ces chiffres révèlent l'ampleur de la situation sociale dans les départements français d'outre-mer et notamment à la Réunion où 52% de la population vit au dessous du seuil de pauvreté. Les soulèvements récents en Guadeloupe et en Martinique qui se sont ensuite étendus, dans une moindre mesure, à la Réunion montrent également les difficultés que connaissent les départements d'outremer, difficultés amplifiées par la crise économique et financière mondiale qui ne fait qu'aggraver encore les conditions de vie déjà très difficiles de la population.

I.5 Les offres illimitées connaissent déjà un développement important en l'absence de TA mobile très basse.

Par ailleurs les effets positifs liés à une baisse de TA mobile qui devrait permettre selon l'Autorité le développement des offres illimitées, pourraient être beaucoup plus restreints que prévu.

En effet, certaines offres d'abondance se sont déjà commercialisées au sein de la zone Réunion-Mayotte ce qui confirme le fait que le niveau actuel des TA mobiles permet déjà de proposer des offres illimitées.

Ainsi les clients d'Orange Réunion souscrivant un forfait ont la possibilité de prendre une option leur permettant d'appeler en illimité leurs 3 numéros préférés, les mobiles Orange et fixes Réunion le soir et le week-end ou même tous les opérateurs de la Réunion le soir.

On peut également noter qu'en métropole, la forte croissance du trafic sur les réseaux mobiles s'est essentiellement opérée dans la période 2004-2007 (avec une croissance annuelle de l'ordre de 15%), au bénéfice du consommateur, avec le développement des offres d'abondance. Depuis 2007 le volume de trafic de voix mobile est relativement stable (+1,4% d'après le dernier observatoire des marchés).

Au vu de l'ensemble des arguments développés précédemment, Orange Réunion engage l'Autorité à étudié de façon très approfondie toutes les conséquences liées à une baisse de la TA mobile qui pourrait entraîner un fort ralentissement de la dynamique concurrentielle pour les offres d'entrée de marché et impacter en premier lieu les populations les plus fragiles fortement représentées à la Réunion et à Mayotte et déjà très éprouvées par la crise sociale comme les événements récents en témoignent.

II L'asymétrie de TA doit être convenablement motivée et ne pas entraîner de distorsion de concurrence sur le marché de détail

Comme indiqué par Orange Réunion en réponse à la consultation d'avril 2007 relative à l'analyse de marché de la TA mobile dans les DOM, les obligations imposées aux opérateurs doivent être proportionnées et équitables et le niveau d'asymétrie de la TA doit être fixé de façon à n'entretenir aucune distorsion de concurrence entre les acteurs opérant au sein de la zone Réunion-Mayotte.

Les opérateurs Orange Réunion et Outremer Télécom qui se sont vus attribués une licence 2G dans le département de la Réunion à la même date, en décembre 2000, devraient ainsi être traités de façon similaire.

Le fait qu'Outremer Télécom n'ait ouvert son service commercial qu'en avril 2007, soit plus de 6 ans après la date d'attribution de sa licence 2G, relève d'un choix délibéré de l'opérateur et ne devrait pas être pris en compte pour définir le niveau de sa TA.

Dans sa dernière décision fixant l'encadrement des TA mobiles dans les DOM, l'Autorité a pourtant accordé à Outremer Télécom une asymétrie injustifiée et hors norme en contradiction avec les pratiques européennes. **Outremer Télécom bénéficie ainsi pour l'année 2009, d'une asymétrie supérieure à 100% par rapport à SRR et à 50% par rapport à Orange Réunion.**

Le niveau d'asymétrie octroyé à Outremer Télécom va pourtant à l'encontre des principes défendus par la Commission Européenne qui considère que le maintien d'une asymétrie au bénéfice de certains acteurs doit être justifié par des raisons exogènes au choix de l'opérateur. Dans la dernière décision fixant l'encadrement des TA mobiles en métropole, l'Autorité rappelle elle-même que « *l'asymétrie, consentie de manière transitoire, ne saurait être justifiée que pour tenir compte de coûts additionnels supportés par un acteur et résultant de données d'entrée sur le marché hors du contrôle de cet opérateur* »

Or, le fait qu'Outremer Télécom soit entré tardivement sur le marché réunionnais, plus de 6 ans après l'ouverture commerciale du service d'Orange Réunion, relève de sa seule stratégie et ne peut justifier un traitement différencié entre Orange Réunion et Outremer Télécom qui ont obtenu leur licence 2G à la même date.

Aussi Orange Réunion engage l'Autorité à supprimer rapidement l'asymétrie de TA existant entre Orange Réunion et Outremer Télécom qui permet à ce dernier à bénéficier d'une rente injustifiée et l'autorise à subventionner ses tarifs de détail par les revenus de TA entrante et déséquilibre par la même les offres des autres opérateurs mobiles présents au sein de la zone Réunion-Mayotte.

Par ailleurs Orange Réunion souhaite souligner que les trafics entrants/sortants entre Orange Réunion et Outremer Télécom sont globalement équivalents pour l'année 2008 et qu'il n'existe donc aucun déséquilibre de trafic subi par Outremer Télécom qui justifierait une éventuelle asymétrie de TA avec Orange Réunion.

Conformément à la position de la Commission Européenne, Orange Réunion considère également que toute asymétrie de TA devrait à terme disparaître et engage l'Autorité à spécifier dès aujourd'hui les conditions de convergence de la TA pour l'ensemble des acteurs opérant au sein des DOM et de la métropole.

III Réponse aux questions posées par l'Autorité dans le cadre de cette consultation

III.1 Question 1 : Pertinence du benchmark du GRE

L'Autorité invite les acteurs à lui faire part de leurs commentaires sur son appréciation de la pertinence de l'analyse comparative du Groupe des Régulateurs Européens comme référence pour la fixation des plafonds de terminaison d'appel en outre-mer.

Comme indiqué pour le groupe France Télécom dans sa réponse au projet de décision de l'Autorité fixant l'encadrement des TA mobiles pour la métropole, Orange Réunion considère que dans la mesure où l'analyse représente les niveaux de TA Mobiles retenus par les Autorités Nationales de Réglementation au terme du même exercice que celui que conduit actuellement l'Autorité, à savoir la fixation d'un encadrement tarifaire pluriannuel résultant d'une analyse du marché de la TA Mobile, et que « *la majorité des pays concernés par cette analyse a décidé d'imposer, comme la France, une obligation d'orientation des niveaux de terminaison d'appel vers les coûts ou de réguler la terminaison d'appel en référence aux tarifs pratiqués par d'autres pays européens* », leur référence est incontestablement un élément pertinent pour la fixation des plafonds de la TA des opérateurs mobiles Métropolitains.

Il convient en revanche de noter qu'au cas d'espèce des opérateurs ultramarins, et en particulier de la zone Réunion-Mayotte, ce comparatif ne peut servir de référence sans analyse des spécificités propres à ces territoires.

Ainsi comme le relève l'Autorité, la taille, la structure du marché et la situation géographique créent des conditions différentes de celles observées en métropole

L'éloignement géographique des départements d'outremer induit en effet des surcoûts importants justifiant un niveau de terminaison d'appel différent de celui appliqué au sein des pays de l'Union Européenne.

Ainsi les prix dans les DOM sont en moyenne supérieurs à ceux de la métropole en raison des coûts spécifiques supportés par les entreprises implantées dans ces territoires :

- Frais d'acheminement (transport et assurance) de l'ordre de 5% sur la valeur des équipements et taxes (octroi de mer, etc.)
- Coût de la main d'œuvre plus élevé (sur-salaire de 40 % dans la fonction publique). Par ailleurs, les prestations réalisées sur le réseau ou sur des équipements de services à valeur ajoutée (installation, maintenance évolutive) sont assurées par des sociétés métropolitaines ou de l'Union Européenne et représentent un surcoût de l'ordre de 30%.
- Adaptation des infrastructures pour prendre en compte l'environnement géographique qui peut avoir un impact fort sur le déploiement et la maintenance du réseau et engendrer des coûts supplémentaire comme la surprime d'assurance pour le risque « Cyclone ».

III.2 Question 2 : pertinence des restitutions comptables

L'Autorité invite les acteurs à se prononcer sur la pertinence de la prise en compte des restitutions comptables réglementaires des deux opérateurs ultramarins historiques pour la fixation des plafonds tarifaires de terminaison d'appel en outre-mer.

SRR est actuellement le seul opérateur de la zone Réunion-Mayotte soumis aux obligations de comptabilisation et de restitutions des coûts en raison de son influence significative sur le marché de gros de terminaisons d'appel mobiles.

Aussi les états de coûts transmis par SRR représentent le seul référentiel disponible au sein de la zone Réunion-Mayotte et constitue donc une référence incomplète.

Par ailleurs comme rappelé par l'Autorité dans la décision 07-0129 portant sur les obligations de comptabilisation et de restitution des coûts imposées à Orange Caraïbes et SRR, cette référence est de toute façon imparfaite car basée sur une méthode de valorisation des actifs en coûts historiques qui ne prend pas en compte l'évolution du prix d'achat des équipements et ne permet pas de valoriser le patrimoine déjà amorti.

III.3 Question 3 : surcoûts d'assurances dans les territoires ultramarins

L'Autorité invite les acteurs à se prononcer sur la pertinence de la prise en compte des surcoûts d'assurance liés aux spécificités géographiques et climatiques des territoires d'outremer et à fournir, le cas échéant, une évaluation de leur montant, en vue de leur éventuelle prise en compte ultérieure dans les modèles.

Comme précisé en réponse à la question 1, l'éloignement géographique des départements d'outremer induit de nombreux surcoûts - dont les surcoûts d'assurance - qu'il convient de prendre en compte pour définir le niveau de la TA dans les DOM.

III.4 Question 4 : Évolutions des modèles de coûts bottom-up

L'Autorité invite les acteurs à se prononcer sur les évolutions des modèles de coûts des opérateurs génériques depuis la consultation publique de septembre 2008.

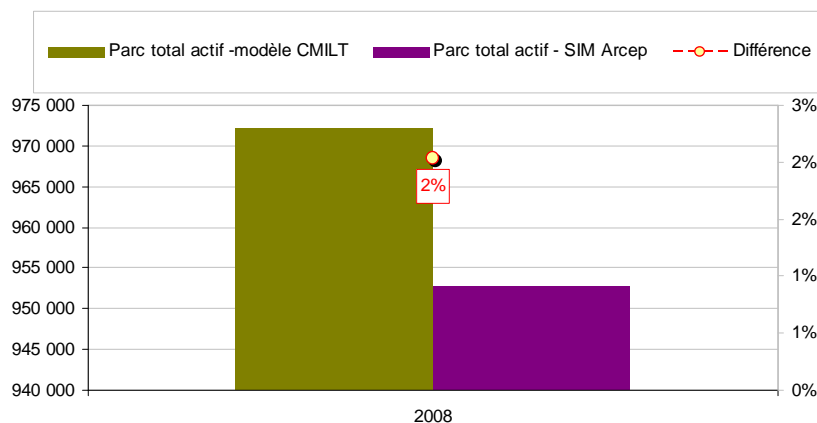
L'Autorité a réalisé de nombreuses modifications de son modèle depuis septembre 2008 et pris en compte certaines des remarques de Orange Réunion.

Les évolutions réalisées semblent pour la plupart pertinentes, néanmoins Orange Réunion souhaiterait faire part à l'Autorité des principales réserves qu'elle continue d'émettre quant à la fiabilité du modèle.

Sur le taux de pénétration et le parc actif

L'Autorité utilise désormais le parc actif en tant que référence dans le modèle ce qui paraît plus pertinent et conforme à la situation des DOM dont le taux d'inactifs est particulièrement élevé.

Le taux de pénétration est en phase avec les données du SIM publiées par l'Autorité : 96% en 2008. Néanmoins, on constate une différence de 2% en 2008 entre le parc total actif du modèle CMILT et le parc total actif publié dans le SIM.



Un test de sensibilité sur le parc actif (du SIM) réalisé sur le modèle Orange Réunion serait non négligeable sur le coût de terminaison en 2008.

Abonnés mobiles des opérateurs et part de marché

Les données de parc actif de Orange Réunion ont été prises en compte, cependant, si l'on compare la variation du parc actif (deuxième consultation) vs celle du parc total (disponible dans la première consultation) des modèles générique et Orange Réunion, il apparaît que les données du modèle Orange Réunion sont restées stables à partir de 2011 alors que celles du modèle générique sont en constante baisse.

Un éclaircissement concernant la source utilisée par l'Autorité pour les prévisions de données de parc actif par opérateur serait par conséquent nécessaire.

En effet, une variation du parc d'Orange Réunion par rapport à la première consultation au même niveau que celle du modèle générique à partir de 2009 engendrait une variation du coût de terminaison vocale.

Équipements réseau

Suite aux modifications réalisées par l'Autorité dans le modèle, le dimensionnement réseau dans les modèles générique et Orange Réunion a changé par rapport à la précédente version.

Orange Réunion a procédé à une nouvelle analyse en comparant le dimensionnement réseau fourni par le modèle avec le réseau réel. A cet égard, Orange Réunion constate toujours des écarts importants entre les nombre d'équipements calculés par le modèle et les données réelles qui posent un certain nombre de questions quant à la fiabilité des algorithmes de dimensionnement.

- Le nombre de sites est globalement resté stable pour Orange Réunion alors que celui du modèle générique a baissé de 83 unités.
- Le nombre de BTS dans le modèle Orange Réunion a fortement augmenté et l'écart avec les données réelles d'Orange Réunion s'est encore accentué

Rayon des cellules

Réponse d'Orange Réunion à la consultation publique relative aux référentiels de coûts des opérateurs mobiles ultramarins
23 Mars 2009

Les rayons des cellules utilisés dans le modèle Orange Réunion s'éloignent très sensiblement des données fournis par Orange Réunion. Aussi Orange Réunion s'interroge sur les hypothèses qui ont été retenues par l'Autorité dans le modèle générique et le modèle Orange Réunion.

L'observation des données de rayon des cellules utilisées dans le modèle indique que le régulateur n'utilise pas comme référence un rayon de cellule « moyen » par géotype. En effet les données de rayon moyen observées sur le réseau d'Orange Réunion sont bien de deçà des données du régulateur :

Le régulateur a laissé présager que les données choisies comme référence au modèle un rayon de cellule « maximum ». Là encore, les données de rayon de cellules maximum observées sur le réseau d'Orange Réunion sont différentes de celles prises en compte dans le modèle.

D'une part, Orange Réunion remet en cause l'usage des données de rayon maximum dans l'exercice de dimensionnement des équipements réseaux d'un opérateur. En effet, cette référence est plutôt contre intuitive, car cela reviendrait à ne pas prendre en considération le fait que les opérateurs doivent assurer une couverture de service optimale. Par exemple, dans les zones les géotypes les plus denses (urbain et suburbain dense), le déploiement d'équipements réseau est plus conséquent afin de répondre à la demande de trafic. L'usage d'un rayon de cellule maximum dans ces géotypes aurait pour conséquence de sous-dimensionner les équipements réseau déployés, donc les coûts.

D'autre part, Orange Réunion remet en cause la fiabilité de l'algorithme de dimensionnement réseau :

Un test de sensibilité a été fait sur le rayon de cellules moyens déclarés par Orange Réunion. L'impact sur le nombre de sites en 2008 est significatif et ne correspond toujours pas aux données réelles.

III.5 Question 5 : Calibrage des modèles

L'Autorité invite les acteurs à lui faire part de leurs commentaires sur les tests de sensibilité résultant de l'ajustement du calibrage des modèles.

Les tests de sensibilités effectués par l'Arcep ne prennent malheureusement pas en compte la sensibilité aux paramètres réseaux : par exemple le rayon des cellules impactant le déploiement de sites associés donc les coûts...

Dans le modèle Orange Réunion, la réalisation de tests de sensibilité au rayon réel des cellules par géotype n'aboutit pas au bon nombre de sites déployés effectivement par l'opérateur. De même, un nombre de sites modélisé, assez proche des données de l'opérateur, ne renvoie pas au rayon réel des cellules.

III.6 Question 6 : Utilisation des modèles de coûts dans le cadre de la fixation des tarifs de TA outre-mer pour l'année 2010

Plus généralement, à l'occasion de cette deuxième consultation publique sur les modèles d'opérateurs génériques actifs en outre-mer, l'Autorité invite les acteurs à lui faire part de tout nouveau commentaire relatif à cette modélisation.

Comme indiqué en réponse à la question 4, les hypothèses retenues par l'Autorité semblent plus pertinentes (parc actif au lieu du parc total), néanmoins des écarts persistent avec les données réelles d'Orange Réunion qu'il conviendrait d'expliquer.

Outre les paramètres d'entrée liés aux données de marché, l'élément de critique observé sur le modèle réside dans la fiabilité de l'algorithme de dimensionnement réseau qui ne semble pas adapté à la réalité de l'activité d'un opérateur.

Le modèle de calcul des coûts de terminaison de l'Arcep peut donc ainsi être remis en cause dans l'exercice de définition des tarifs de terminaison mobile.

En outre, la méthode d'évaluation des coûts actuellement utilisée dans le modèle est la méthode des coûts historiques (HCA). Or, la méthode recommandée par l'European Regulator Group* est celle des coûts actuels (CCA). Dans le modèle Orange Réunion, l'impact constaté de cette dernière méthode sur les coûts de terminaison est de +20 à +30%.

** Voir Recommandation (98)960 CE et ERG Opinion on the proposed Review of the Recommendation on cost accounting and accounting separation*

L'Autorité souhaite également obtenir la position des acteurs sur les apports et les limites de son utilisation dans le cadre de la fixation des tarifs de terminaison d'appel outre-mer pour l'année 2010.

Les sections I et II du présent document constituent la réponse d'Orange Réunion à cette question. Orange Réunion souhaite en particulier rappeler les principaux points de son analyse.

1. Une baisse de la TA mobile n'est structurellement pas favorable aux petits consommateurs
 - Les terminaisons d'appels sont un instrument de transfert important entre catégories de clients mobile : structurellement, les petits consommateurs sont beaucoup plus appelés qu'ils n'appellent, en revanche les gros consommateurs émettent davantage d'appels qu'ils n'en reçoivent. Ainsi, plus la TA mobile baisse, moins les offres d'entrée de gamme sont rentables pour les opérateurs.
 - Orange Réunion a fourni des exemples quantifiés ainsi qu'une référence à une étude externe (Frontiers Economics) pour étayer ses propos.
2. La proportion de petits consommateurs au sein de la zone Réunion-Mayotte est importante.
3. Les petits consommateurs sont principalement des personnes aux revenus modestes.
4. Les offres illimitées connaissent déjà un développement important en l'absence de TA mobile très basse.

Au vu de l'ensemble des arguments développés précédemment, Orange Réunion engage l'Autorité à étudié de façon très approfondie toutes les conséquences liées à

une baisse de la TA mobile qui pourrait entraîner un fort ralentissement de la dynamique concurrentielle pour les offres bas de marché et impacter en premier lieu les populations les plus fragiles fortement représentées à la Réunion et à Mayotte et déjà très éprouvées par la crise sociale comme les événements récents en témoignent.

Par ailleurs, Orange Réunion estime qu'il n'existe aucun facteur exogène et hors du contrôle de l'opérateur concerné justifiant une asymétrie de la TA d'Orange Réunion par rapport à celle d'Outremer Télécom.

III.7 Question 7 : Pertinence de la référence « coûts incrémentaux de long terme »

L'Autorité invite les acteurs à lui faire part de leurs commentaires sur la pertinence de la fixation des plafonds tarifaires de terminaison d'appel en référence aux coûts incrémentaux de long terme.

Orange Réunion renvoie à la réponse qui avait faite par le groupe France Télécom lors de la consultation de l'Autorité réalisée en octobre 2008 portant sur les référentiels de coûts des opérateurs mobiles.

Orange Réunion a détaillé en première partie du document les impacts liés au changement de référentiel et au passage en coûts incrémentaux pour le calcul de la TA mobile.

Par ailleurs, Orange Réunion tient à rappeler que le projet de recommandation de la commission Européenne a fait l'objet d'un vote des États membres le 18 février 2009, et que seuls 5 États sur 27 ont voté en faveur de ce projet, alors que 12 États membres ont voté contre. De plus, à date, ce texte n'a pas été adopté par la commission.

En outre, aucune décision de comptabilisation des coûts basée sur une telle méthode n'a été adoptée par l'Autorité. La décision 07-0129 demeure donc la seule en vigueur.

* * *

Annexe 1

Sources des analyses et chiffres: Le tableau économique de la Réunion édition 2008/2009

1) Une situation sociale assez tendue à la Réunion, quelques chiffres clefs 2007 :

Nombre d'habitants	793 000
Population active	313 000
Taux d'activité (BIT) des 15 ans ou +	52,5%
Taux de chômage	24,2%
Nombre de bénéficiaire de minima sociaux	274 502 soit 90% de la population active et prêt du tiers de la population totale

2) La Réunion a le taux de chômage le plus élevé des départements d'Outre-mer :

	2007	2008
La Réunion	24,2%	24,5%
Guadeloupe	22,7%	22%
Martinique	21,2%	22,4%
Guyane	20,6%	nd

La population active compte un peu plus de 318 000 personnes au second trimestre 2008 soit +1,7% en un an.

Cette évolution est le résultat de l'augmentation combinée du nombre d'actifs ayant un emploi (+1,4%) et **du nombre de chômeur (+2,9%)**.

Au second semestre 2008 la Réunion compte 78 000 chômeurs au sens du BIT. Le taux de chômage s'élève à 24,5% quasiment stable comparé à 2007 et supérieure **de plus de 17 points au taux de la métropole**.

3) L'âge est un des facteurs discriminant face au chômage.

La population Réunionnaise est plus jeune que celle de la métropole

Répartition de la population Réunionnaise vs la Métropole par âge :

INSEE 2006	Réunion	Métropole
Moins de 20 ans	34,7%	24,9%
20 à 39 ans	28,5%	26,5%
40 à 59 ans	25,3%	27,5%
60 à 74 ans	16,9%	12,9%
75 ans ou plus	7,3%	8,2%

Mais cette population des moins de 25 ans souffre d'un taux de chômage des jeunes toujours élevé (49%) soit 10 pts au-dessus de la métropole.

Le taux de chômage des seniors (50 ans ou plus) se situe en deçà de 16% mais tend à augmenter passant de 7% en 2004 à 15% en 2008.

	2008
Nombre de chômeurs	78 040
Taux de chômage total	24,5%
Tx de chômage 15-24 ans	48,9%
Tx de chômage 25-49 ans	22,1%
Tx de chômage 50 ou +	15,8%

4) L'économie Réunionnaise est une société de service ou le groupe des « employés » occupent une place prépondérante :

En 2005 les employés restent le groupe le plus important parmi les actifs, ils regroupent 115 000 personnes pour 84 000 ouvriers.

Les chiffres INSEE 2005	La Réunion	Métropole
Agriculteurs exploitants	1,1%	1,1%
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	3%	3,1%
Cadres, professions intellectuelles supérieures	3,8%	8,1%
Professions intermédiaires	9,7%	13,4%
Employés	19,6%	16,5%
Ouvriers	14,3%	13,9%
Retraités	13,2%	24,7%
Sans activités professionnelles	35,3%	19,2%

5) Plus du tiers de la population réunionnaise bénéficie de minimas sociaux :

Plus de 140 000 Réunionnais perçoivent au moins un des minimas sociaux en 2007 et 11 100 personnes disposent de contrats aidés.

En 2007, le nombre d'allocataires de minima sociaux était de 141 575 personnes et 274 502 bénéficiaires soit plus du tiers de la population réunionnaise qui percevait en moyenne 500 € par mois.