

free



Terminaison d'appel mobile

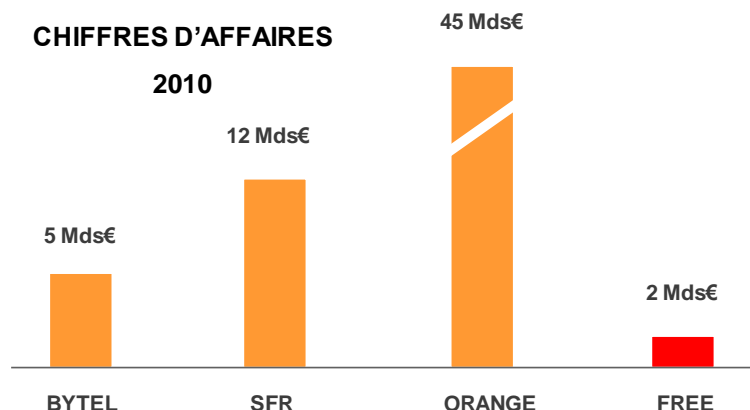
Version publique

Mars 2011

- **Le prolongement au S1 2011 de la terminaison d'appel mobile à 3 c€ pour Orange et SFR et 3,4 c€ pour BYTEL conduira à un transfert indu de [...] M€ d'Iliad vers les opérateurs mobiles**
- **Désormais, la terminaison d'appel mobile a vocation à être orientée vers les coûts**
 - La recommandation du 7 mai 2009 de la Commission européenne fixe l'objectif d'une orientation des tarifs de la terminaison d'appel mobile vers les coûts incrémentaux de long terme au plus tard fin 2012
 - La décision n°2010-1149 de l'Autorité en date du 2 novembre 2010 a désigné les opérateurs mobiles historiques comme puissants, confirmé l'orientation vers les coûts et fixé le principe d'un encadrement tarifaire par l'Autorité jusqu'à fin 2013
- **Les tarifs actuels sont 300% supérieurs aux coûts pertinents**
 - Le modèle de coût publié par l'Arcep et calé après plusieurs consultations publiques établi que le coût incrémental moyen pour un opérateur efficace est de 0,73 c€ en 2011, de 0,69 c€ en 2012 et de 0,59 en 2013
 - Les tarifs actuels de 3 c€ pour SFR et Orange et 3,4 c€ pour Bouygues sont très largement supérieurs aux coûts de production. La marge réalisée sur la TA est supérieure à 75%, alors que cette prestation doit être orientée vers les coûts
 - Une marge de 10% ou 15% sur une prestation régulée peut être admissible (par exemple sur les colonnes montantes FTTH selon la recommandation de la Commission). Une marge de 75% est injustifiable
- **Les tarifs mobiles entraînent une subvention des opérateurs mobiles par les opérateurs fixes :**
 - En généralisant les appels illimités vers les mobiles à l'ensemble de son parc, Free subventionnerait les opérateurs mobiles de [...] M€ en 2011 : [...] Millions d'abonnés x [...] minutes x 12 mois x (3-0,73) c€
 - Cette subvention des opérateurs mobiles historiques est injustifiable et économiquement insupportable, dans une période d'investissements massifs dans le très haut débit et dans le mobile
- **Une TA orientée vers les coûts (0,75 c€) dès le 1^{er} juillet 2011 permettrait de rétablir l'équité entre opérateurs fixes et mobiles, et de généraliser les offres d'abondance fixe vers mobile (puis mobile vers mobile)**

CHIFFRES D'AFFAIRES

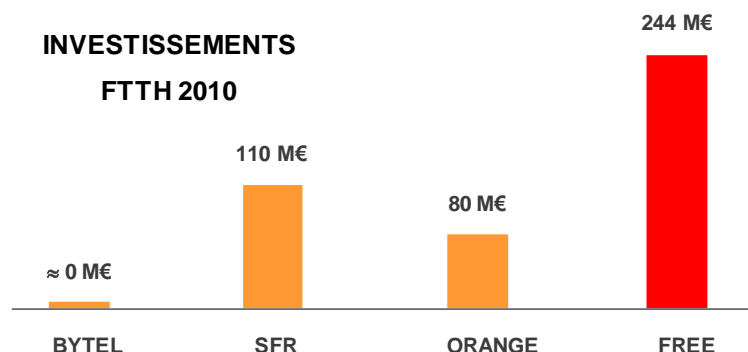
2010



- Iliad est le seul opérateur à privilégier les investissements dans la fibre et le mobile plutôt que le versement de dividendes aux actionnaires.
- Prélever les ressources d'Iliad, par l'intermédiaire d'une TA mobile supérieure aux coûts réels, pour les reverser aux actionnaires des opérateurs mobiles serait contre-productif

INVESTISSEMENTS

FTTH 2010



POLITIQUE DE DISTRIBUTION 2009

(2010 non disponible)

	RESULTAT NET (M€)	DIVIDENDES (M€)	TAUX DE DISTRIBUTION
BYTEL	471	405	86%
SFR	1 447	1 001	69%
ORANGE	3 402	3 705	109%
FREE	175	20	11%

- **Une subvention des grands opérateurs par les petits opérateurs**
 - Les opérateurs fixes sont aussi souvent les plus gros investisseurs (Iliad investira en 2011 près de 40% de son CA, contre environ 10% pour Orange et Vivendi et 15% pour BYTEL) ou les opérateurs les plus endettés (Numéricâble)
 - La marge brute des trois grands opérateurs mobiles est d'environ 80%, contre à peine 40% pour les opérateurs fixes. La rentabilité des grands opérateurs mobiles n'est pas convertie en investissement mais à 80% en dividendes

- **Un frein aux offres de convergence et à l'illimité fixe vers mobile**
 - le comportement des consommateurs s'adapte à la tarification plutôt que de suivre le besoin réel ; le mobile est utilisé au domicile, ce qui est absurde (qualité, santé ..), car chacun sait que les appels fixes vers mobiles sont chers
 - La généralisation des offres illimitées fixe vers mobile ne sera possible que lorsque la TA sera inférieure à 1 c€ ; au-delà de ce niveau, la charge induite est trop importante et les opérateurs freineront la bascule du marché en ne proposant que des options ou des offres premium

- **Une discrimination entre opérateurs mobiles historiques et nouveaux entrants**
 - Les effets de parc résultant des parts de marché historiques sont renforcés par les effets de clubs des offres mobiles et des offres quadruple play avec des composantes on net
 - Orange termine on net plus de [...] des appels mobile, SFR plus de [...]. Free aura [...] des appels off net et serait donc nettement plus impacté que les opérateurs historiques par une TA élevée

- **La rente indue des opérateurs mobiles leur permet de mener des attaques concurrentielles ciblées**

Une baisse rapide de la TA serait vertueuse pour le marché ...



- **Free a pris l'initiative des appels illimités fixe vers mobile le 14 décembre sans attendre que la TA soit orientée vers les coûts. Tous les opérateurs ont suivi après avoir dit que l'offre était inutile. L'offre illimitée libère les usages (trafic vers les mobiles [...]) au bénéfice des consommateurs**
- **La disparition des offres mobiles d'abondance « on net » et la réduction des effets de club**
 - L'illimité mobile vers mobile est pour l'essentiel réservé aux offres haut de gamme des deux opérateurs dominants, qui captent ainsi une part importante du marché
 - Les offres d'entrée de gamme ou B2B comportent encore souvent des composantes à effets de club (Origami Orange) ; deux tiers des appels sont passés vers les trois numéros les plus appelés ; les offres à effet de club en entrée de gamme ont créé des « tribus » qui limitent la fluidité du marché
- **Le maintien des capacités d'investissement des opérateurs fixes**
 - Le déploiement des réseaux mobiles est largement achevé pour les opérateurs historiques maintenant désendettés. Les investissements les plus lourds concernent désormais les opérateurs fixes (fibre, montée en débit, nouvelles box)
 - Dès lors, la subvention du mobile par le fixe n'a plus aucune justification. Le détournement des ressources du fixe vers les actionnaires du mobile ne crée ni valeur durable, ni croissance, ni emplois pour l'écosystème télécom et réduit l'intensité concurrentielle

... et pour le lancement de Free Mobile



- **Le lancement de Free Mobile s'effectuera dans un marché saturé, marqué par des prix élevés, des parts de marché figées et des offres si complexes que les consommateurs ne peuvent plus les comparer et faire jouer la concurrence**
- **Sur le mobile comme sur le fixe, Iliad se démarquera en proposant aux consommateurs des offres d'abondance simples et lisibles**
- **Le niveau de TA mobile, largement au dessus des coûts de production, rend artificiellement risqué le lancement d'offres d'abondance**
- **Le principal intérêt des opérateurs en place à maintenir une TA élevée est de limiter les ressources d'Iliad afin de préserver le plus longtemps possible la structure oligopolistique du marché mobiles et leurs sur-marges**

Tableau couvert par le secret des affaires

- **L'impact d'une baisse de la TA sur la marge du groupe Iliad est important, mais marginal sur les marges des opérateurs mobiles historiques**
 - La différence entre une TA à 1 c€ et 2 c€ représente [...] résultat net du groupe Iliad en 2011 et probablement plus de la moitié en 2012, dans l'hypothèse d'une généralisation des offres d'abondance vers les mobiles
 - La différence de marge des opérateurs mobiles historiques sur les appels en provenance d'Iliad serait de l'ordre de [...] M€ en 2011 et [...] M€ en 2012, soit [...] % de leur résultat net en 2011 et [...] % en 2012
- **Entre opérateurs mobiles, la baisse de la TA n'a quasiment pas d'impact sur les marges (les flux de facturation se compensent). Les analystes et les actionnaires se focalisent sur l'EBITDA, le résultat net et les dividendes, pas sur le chiffre d'affaire (corrige des « effets réglementaires » dans les publications)**

- **La dynamique de baisse des charges a été interrompue depuis 2 ans**
 - Pas de baisse de principaux tarifs du dégroupage (récurrent à 9 € et FAS)
 - Pas de régulation de LFO qui aurait permis une extension du dégroupage
 - Baisses marginales du bitstream, évolutions de périmètre visant à annuler les effets de l'orientation vers les coûts

- **Le problème 2011 des opérateurs mobile n'est pas la baisse de la TA mais la hausse de la TVA**
 - L'application de la TVA à taux réduit sur les forfaits 3G était indue
 - L'explosion de la dépense fiscale (1 000 M€ dont 750 M€ sur la 3G) a conduit à la suppression du taux réduit
 - Les opérateurs mobiles devront payer en 2011 la conséquence de leur politique sur la TVA

- **Le problème 2012 des opérateurs mobiles n'est pas la baisse de la TA mais la concurrence**

- **Il n'existe aucune justification économique à maintenir une TA mobile au dessus des coûts, si ce n'est préserver un flux de subventions indues du fixe vers le mobile et « protéger » le marché mobile de l'apparition d'offres d'abondance abordables**

- **A contrario, pour permettre au marché fixe puis demain mobile de basculer vers des offres d'abondance, l'orientation de la TA vers les coûts réels (0,75 c€) dès le 1^{er} juillet 2011 est indispensable**

- **Le modèle ARCEP de calcul de la TAM est un compromis entre complexité, précision, description de la réalité des déploiements historiques des opérateurs et de ce que serait la déploiement d'un opérateur efficace**
 - Ce compromis se traduit in fine par une surestimation des coûts de l'opérateur générique efficace, et donc de la TA mobile
 - Pour l'essentiel, les coûts de backhaul et de cœur de réseau sont inefficaces et donc surestimés
 - La densification par accroissement du nombre de porteuses allumées n'est pas prise en compte

- **Gestion de l'accroissement du trafic data :**
 - Par l'utilisation de nouvelles porteuses/fréquences sur les sites concernés
 - Le modèle privilégie le déploiement de nouveaux sites
 - Le modèle surestime les investissements nécessaires à l'accroissement du trafic data.

- **Les technologies backhaul utilisées par l'opérateur générique « efficace » :**
 - sont majoritairement de conception ancienne (cuivre, et non fibre ou FH)
 - le modèle surestime le coût du backhaul

- **Les coûts du NMS sont grandement surestimés (estimé à un facteur 2 minimum par Free Mobile)**
 - Les coûts associés, notamment pour les équipements, sont également en général surévalués
 - un opérateur disposant de 25 à 33% de part de marché dispose d'une force d'achat importante