



**Contribution de Dauphin Télécom sur la consultation publique de l'ART
relative à l'analyse du marché de gros de la terminaison d'appels
sur les réseaux mobiles**

La présente contribution a pour objet d'éclairer l'ART sur la position de Dauphin Télécom sur le marché de gros de la terminaison d'appels sur les réseaux mobiles (1.) et d'apporter ses suggestions concernant les obligations qui doivent être imposées aux véritables opérateurs mobiles puissants (2.).

1. Il est déraisonnable de considérer qu'un opérateur tel que Dauphin Télécom doive être considéré comme un opérateur puissant.

Dauphin Télécom n'a pas d'observations particulières sur la définition du marché pertinent retenue par l'ART, à savoir le marché de gros de la terminaison d'appels pour les opérateurs mobiles. En revanche, Dauphin Télécom estime qu'elle ne peut être elle-même considérée comme une entreprise puissante sur ce marché. [X]

En outre, Dauphin Télécom est soumise aux mêmes obligations que Orange Caraïbes pour la portabilité des numéros mobiles. Pour information, Saint-Martin Mobiles qui compte plus d'abonnés que Dauphin Télécom, est arrivée sur le marché en 1991. [X]

Au vu de ces éléments, il est manifeste que Dauphin Télécom n'est pas en situation « *de se comporter dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs* » (définition de l'entreprise puissante sur le marché au sens de l'article 14 de la Directive 2002/21/CE). En effet, si Dauphin Télécom procédait à des tarifs excessifs pour ses terminaisons d'appels, il va de soi :

- Qu'elle ne pourrait pas gagner de nouveaux abonnés car aujourd'hui les abonnés mobiles comprennent suffisamment le marché pour être sensibles au prix des appels qu'ils reçoivent, sachant en particulier qu'une majorité des appels reçus provient de leur famille ou de leur entreprise ;
- Qu'elle perdrait immédiatement une partie significative des [X] clients gagnés, sachant qu'Orange Caraïbes ne manquerait pas d'en faire un argument commercial fort de reconquête desdits clients ;
- Que les opérateurs fixes et mobiles qui seraient confrontés à ces tarifs excessifs seraient en mesure de mettre en œuvre les actions nécessaires pour faire baisser les tarifs de terminaison d'appels de Dauphin Télécom. L'affirmation, en page 58 de la Consultation, selon laquelle « *les prix pratiqués par Dauphin Télécom confirment l'absence de pouvoir d'achat compensateur de la part des acheteurs de terminaison* » nous semble à cet égard, erronée.

En effet, comme l'a rappelé récemment la Commission européenne dans ses *lignes directrices relatives à l'application de l'article 81 du traité CE aux accords de transfert de technologie* (2004/C 101/02, point 137), l'existence d'une puissance d'achat relève avant tout de « *la part détenue par l'acheteur sur le marché des achats* ». L'ART ne peut donc affirmer que les acheteurs de terminaison ne détiennent pas de pouvoir d'achat compensateur, sans s'interroger préalablement sur leurs parts de marché respectives.

En l'espèce, la différence de 0,08 Euros/minute entre les charges de terminaison d'appel de Dauphin Télécom [X] et Orange Caraïbes [X], en dépit de coûts largement supérieurs, confirme l'absence de position dominante de Dauphin Télécom sur le marché de gros.

En conséquence, il est manifeste que Dauphin Télécom ne répond pas aux critères d'une entreprise puissante au sens de l'article 14.2 de la Directive susvisée.

| |
|--|
| <p>Il apparaît en conséquence à Dauphin Télécom qu'un opérateur mobile ne devrait pas être considéré comme puissant tant qu'il n'a pas atteint une taille critique qui pourrait être définie par rapport à un nombre d'abonnés (de 3.000 à 5.000 par exemple) ou une part de marché qui par exemple excéderait 10% du marché géographique pertinent.</p> |
|--|

Par ailleurs, Dauphin Télécom a bien noté que l'ART avait la volonté de ne pas lui imposer d'obligation disproportionnée au regard de sa taille et proposait donc des obligations plus limitées pour les petits opérateurs qu'elle désigne comme étant les « *autres opérateurs puissants* », mais ce qui, pour Dauphin Télécom, correspond aux opérateurs non puissants, comme indiqué ci-dessus.

Cela étant, si on examine ces obligations, mêmes limitées, elles demeurent disproportionnées pour un opérateur comme Dauphin Télécom. Outre le fait qu'il n'est pas économiquement efficace pour un opérateur de s'interconnecter directement avec Dauphin Télécom compte tenu des coûts fixes que cela engendrerait pour lui au regard des volumes d'appels compte tenu de son faible nombre d'abonnés, il est important de souligner qu'un opérateur tel que Dauphin Télécom ne peut pas assumer une obligation comme celle de mettre en œuvre une offre de co-localisation pour accéder à son site. Elle [X] ne voit pas comment elle pourrait co-localiser d'autres opérateurs sur son site. Par ailleurs, Dauphin Télécom comprend mal comment une telle obligation pourrait aujourd'hui lui être imposée alors qu'un opérateur fixe puissant comme France Télécom depuis de nombreuses années n'est pas à ce jour soumise à une telle obligation.

Dauphin Télécom souhaite également que l'ART ait conscience de l'impact en termes de pérennité de son activité que chaque obligation peut avoir à la lumière par exemple de l'expérience sur la portabilité des numéros mobiles. En effet, cette obligation est imposée à Dauphin Télécom de la même manière qu'à Orange Caraïbes. Pour respecter cette obligation, Dauphin Télécom doit supporter un investissement de plus de 700.000 Euros [X].

Ceci conforte la démonstration de ce que imposer des obligations prévues pour les opérateurs puissants à de petits opérateurs qui entrent sur le marché, ne peut que conduire à limiter l'accès au marché des services mobiles à des filiales de grands groupes télécoms et à interdire à tout entrepreneur, tel que Dauphin Télécom, d'entrer sur le marché ou de s'y développer avec l'espoir d'y avoir une activité rentable. L'investissement financier nécessaire pour faire face aux obligations en cause instaure une véritable barrière à l'entrée du marché, et incite les petites entreprises à se retirer du marché. En définitive, le régime proposé entraîne le renforcement de la position dominante des grands acteurs déjà présents sur le marché, et conduit à l'effet inverse de celui voulu par la réglementation des télécommunications.

2. Obligations envisagées pour les opérateurs de métropole et filiales Outremer des opérateurs métropolitains, hors SPM télécom

Dauphin Télécom n'a pas d'observations à formuler sur les obligations envisagées et visées par l'ART aux paragraphes 5.2 et 5.3 de sa consultation publique. En revanche, Dauphin Télécom a noté que l'ART avait omis d'envisager une obligation qui lui apparaît importante, à savoir imposer une obligation d'**itinérance nationale** entre les différents opérateurs français vis-à-vis d'autres opérateurs mobiles français dont le périmètre géographique de la licence ne couvre pas l'intégralité du territoire national.

L'idée n'est pas d'imposer une obligation d'itinérance généralisée, mais de permettre à un opérateur, dont la licence couvre un périmètre géographique limité, tel que Dauphin Télécom, de pouvoir bénéficier d'un service d'itinérance nationale de la part d'autres opérateurs qui eux, disposent d'une licence couvrant un périmètre géographique plus important. Cette mesure apparaît indispensable pour éviter que seuls des acteurs ayant la possibilité d'investir sur la construction d'un réseau GSM sur l'ensemble du territoire, ne puissent obtenir des licences.

Afin de permettre le développement de la concurrence entre des opérateurs couvrant l'ensemble du territoire ou une partie substantielle de celui-ci et des opérateurs ayant une licence limitée sur une zone restreinte du territoire, il apparaît indispensable de mettre en œuvre des mesures d'itinérance nationale qui pourraient prendre l'une des deux formes suivantes :

- Une obligation limitée aux départements d'Outremer et permettant à un opérateur d'Outremer ayant une licence ne couvrant pas l'intégralité des départements d'Outremer d'obtenir une prestation d'itinérance dans les zones des départements d'Outremer qu'il ne couvre pas, de la part des filiales Outremer des opérateurs métropolitains déclarés puissants qui sont établis dans les mêmes départements ;
- Une obligation généralisée d'itinérance nationale entre les départements d'Outremer et la Métropole permettant aux consommateurs métropolitains et d'Outremer d'être assurés de bénéficier d'une prestation d'itinérance lorsqu'ils sont dans les départements d'Outremer pour les consommateurs établis en métropole ou lorsqu'ils sont en Métropole pour les consommateurs établis dans des départements d'Outremer.

On observe une situation tout à fait anormale sur ce marché, situation qui est particulièrement préjudiciable tant aux petits opérateurs tels que Dauphin Télécom, qu'aux consommateurs. En effet, d'une part les filiales d'Outremer des opérateurs métropolitains se refusent à conclure avec des opérateurs ayant une licence sur une zone limitée, un accord d'itinérance nationale alors même qu'un tel accord serait générateur d'un chiffre d'affaires additionnel important pour eux, ce qui atteste qu'ils se comportent en l'espèce de manière indépendante compte tenu de la position dominante dont ils disposent.

Par ailleurs, on observe qu'en l'absence de contrôle des prix des prestations d'itinérance nationale, les tarifs d'itinérance nationale, lorsqu'un accord d'itinérance est mis en œuvre, sont alignés sur les tarifs internationaux, de sorte que les consommateurs sont confrontés à des tarifs élevés et les déplacements, notamment entre la métropole et les départements d'Outremer, voire entre différents départements d'Outremer au sein des Antilles, sont de fait assimilés à des déplacements internationaux au mépris du principe de continuité territoriale entre les différents départements français, qu'ils soient métropolitains ou d'Outremer.