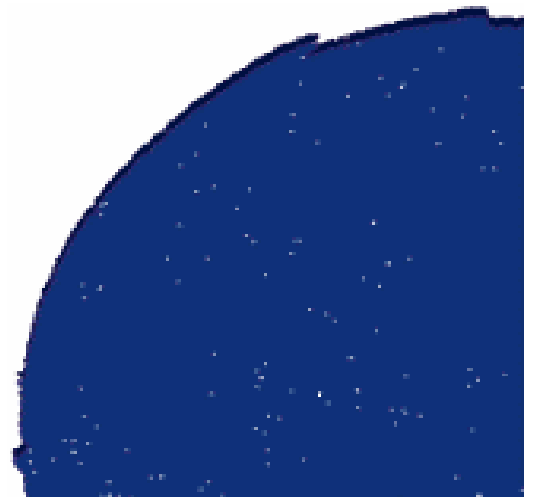


Analyse des marchés pertinents

*Consultation publique relative à
l'analyse du marché de gros de
la terminaison d'appel vocal
sur les réseaux mobiles*

(14 mars 2007 – 16 avril 2007)



Avertissement sur la mise en consultation

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) met en consultation publique pour un mois le présent document qui contient son analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles. Le présent document est téléchargeable sur le site de l'Autorité.

L'avis des acteurs du secteur est sollicité sur l'ensemble du présent document. L'Autorité a de plus précisé pour certains points les questions sur lesquelles elle attend plus particulièrement une réponse des contributeurs.

Les commentaires doivent être transmis à l'Autorité, **de préférence par e-mail** à M16@arcep.fr¹ avant le 16 avril 2007. Il sera tenu le plus grand compte des commentaires publics transmis à l'Autorité.

L'Autorité, dans un souci de transparence, **publiera l'intégralité des commentaires qui lui auront été transmis**, à l'exclusion des parties couvertes par le secret des affaires. A cette fin, les contributeurs sont invités à reporter dans une annexe spécialement identifiée les éléments qu'ils considèrent devoir être couverts par le secret des affaires. Toujours dans un souci de transparence, les contributeurs sont invités à limiter autant que possible les passages couverts par le secret des affaires.

Après réception des contributions, ce document, accompagné des contributions qui auront été soumises à l'Autorité dans le cadre de la présente consultation, sera transmis pour avis au Conseil de la concurrence qui se prononcera en particulier sur la définition des marchés pertinents et la désignation des opérateurs puissants sur ces marchés.

Le détail des obligations, en particulier de contrôle tarifaire, qui seront imposées aux opérateurs de métropole et de l'outre-mer pendant la période de validité de la présente analyse, qui n'est pas spécifié dans le présent document le sera durant l'été 2007.

L'Autorité, après avoir tenu le plus grand compte des commentaires du Conseil et des acteurs du secteur, transmettra ensuite un projet de décision à la Commission européenne, ainsi qu'aux autres Autorités de régulation nationales (ARN) conformément à l'article L. 37-3 du code des postes et des communications électroniques (CPCE). Ce projet sera concomitamment soumis à consultation publique et portera sur la définition des marchés pertinents, la désignation des opérateurs puissants sur ces marchés et l'ensemble des obligations.

A l'issue de cette dernière étape, l'Autorité adoptera des décisions d'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles en métropole et dans les DOM, qui viendront prolonger la régulation de ces marchés actuellement en place dans ces zones conformément aux décisions n° 04-0936, n° 04-0937, n° 04-0938, n° 04-0939, n° 05-0111, n° 05-0112, n° 05-0113, n° 05-0114, n° 05-0115, n° 05-0116, n° 05-0117 et n° 05-0118.

¹ A défaut, ils peuvent être transmis par courrier à l'adresse suivante :
Service Régulation des marchés fixes et mobiles
Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes
7, square Max Hymans – 75 730 Paris 15

Table des matières

AVERTISSEMENT SUR LA MISE EN CONSULTATION.....	3
TABLE DES MATIERES.....	5
CHAPITRE 1 RESUME	9
CHAPITRE 2 INTRODUCTION	11
2.1. Le processus d'analyse de marché.....	11
2.1.1. Généralités	11
2.1.2. Analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile.....	11
2.2. Limites spatiale et temporelle de l'étude.....	12
2.2.1. Période temporelle d'analyse	12
2.2.2. Périmètre géographique de l'étude.....	12
2.3. Les opérateurs mobiles concernés par la présente régulation.....	13
2.4. La terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles	14
2.4.1. Généralités	14
2.4.2. Particularité du système du paiement par l'appelant (calling party pays)	16
2.4.3. Offres de référence des opérateurs de réseaux mobiles métropolitains pour les prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal	16
2.4.4. Les prestations de terminaison d'appel pouvant être offertes par des opérateurs de réseau mobile virtuel (MVNO)	17
2.5. Les acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile.....	18
2.5.1. Les opérateurs de réseaux mobiles titulaires d'autorisations d'utilisation de fréquences mobiles.....	18
2.5.2. Les opérateurs de réseaux fixes.....	19
2.5.3. Les opérateurs de transit.....	19
2.5.4. Les autres acteurs	20
CHAPITRE 3 DEFINITION DES MARCHES	21
3.1. Présentation des marchés de détail.....	21
3.2. Définition de la prestation de terminaison d'appel vocal sur réseau mobile	23
3.3. Délimitation des marchés en termes de produits et de services : analyse de la substituabilité.....	24
3.3.1. Généralités	24
3.3.1.1 Point de départ de l'analyse	24
3.3.1.2 Deux niveaux de substituabilité par la demande	25
3.3.2. Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros	25
3.3.3. Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur les marchés de détail : comportement de l'appelant face à une hausse du prix de détail de ses communications vocales vers un opérateur mobile donné résultant d'une hausse du tarif de terminaison d'appel vocal mobile de ce dernier	27
3.3.4. Analyse de la substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros	28

3.3.5.	Conclusion sur l'analyse de la substituabilité	28
3.4.	Délimitation géographique des marchés	29
3.5.	Liste des marchés	31
CHAPITRE 4 PUISSANCE DE MARCHÉ		33
4.1.	Introduction	33
4.2.	Analyse de la puissance de marché des opérateurs mobiles	33
4.2.1.	Eléments permettant de conclure à la présomption d'une puissance sur les marchés de terminaisons d'appels	33
4.2.1.1	Les opérateurs sont en situation de monopole sur leur marché de terminaison d'appel.....	33
4.2.1.2	De manière prospective, aucune concurrence potentielle ne peut se développer sur un marché de terminaison d'appel.....	34
4.2.1.3	La terminaison d'appel est une facilité essentielle	34
4.2.1.4	Conclusion	34
4.2.2.	Examen des contre pouvoirs d'acheteurs	35
4.2.2.1	Absence de contre pouvoir des acheteurs de terminaison d'appel sur le marché de gros	35
4.2.2.2	Absence de contre pouvoir indirect via les clients de l'opérateur de terminaison sur le marché de détail... ..	37
4.3.	Conclusion sur la puissance de marché.....	38
CHAPITRE 5 PROBLEMES CONCURRENTIELS ET PERTINENCE DES MARCHES POUR UNE REGULATION EX ANTE		39
5.1.	Identification des principaux problèmes concurrentiels sur les marchés de détail et de gros.....	39
5.1.1.	Absence de pression concurrentielle sur les niveaux de terminaison d'appel vocal mobile conduisant en l'absence de régulation à la fixation de niveaux naturellement élevés.....	40
5.1.2.	Un risque de distorsions pouvant affecter les choix des consommateurs fixes et mobiles.....	40
5.1.3.	Un risque de distorsion concurrentielle introduit par un acteur non régulé.....	41
5.1.4.	Des mécanismes de différenciation tarifaire on net / off net de nature à favoriser les opérateurs disposant de parcs de clients plus grands	41
5.1.5.	Conclusion	44
5.2.	Pertinence des marchés définis pour une régulation <i>ex ante</i>.....	45
5.3.	Conclusion sur le caractère pertinent des marchés au sens de la régulation sectorielle	45
CHAPITRE 6 OBLIGATIONS		47
6.1.	Introduction	47
6.1.1.	Généralités	47
6.1.2.	Principe de proportionnalité	47
6.2.	Obligations d'interconnexion et d'accès.....	49
6.3.	Obligation de non-discrimination	50
6.4.	Obligation de transparence	51
6.4.1.	Conventions d'interconnexion	51

6.4.2.	Information préalable des modifications contractuelles.....	51
6.4.3.	Offre de référence	51
6.4.4.	Publication des principaux tarifs	52
6.5.	Obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts.....	52
6.5.1.	Objectifs généraux	52
6.5.2.	Spécifications et principes.....	53
6.5.3.	Audits	54
6.5.4.	Spécifications et principes de comptabilisation des coûts actuellement en vigueur (rappel du périmètre des inducteurs pertinents de coûts).....	54
6.6.	Obligation de contrôle tarifaire	56
6.6.1.	Prestation d'acheminement du trafic de terminaison	56
6.6.1.1	Tarifs reflétant les coûts correspondants	56
6.6.1.2	Non excessivité des tarifs	57
6.6.1.3	Interdiction de proposer une structure de tarification comportant un crédit temps	58
6.6.1.4	Non excessivité des prix d'établissement d'appel	58
6.6.2.	Prestations d'accès aux sites	59
6.6.2.1	Tarifs reflétant les coûts correspondants	59
6.6.2.2	Non excessivité des tarifs	60

Chapitre 1 Résumé

Le présent document soumet à consultation publique l'analyse par l'Autorité du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux des opérateurs mobiles pour une durée de trois ans. Il propose tout d'abord une définition des marchés (Chapitre 3), puis analyse la puissance des opérateurs sur leurs marchés de gros respectifs (Chapitre 4). La troisième partie de ce document de consultation publique détaille les problèmes concurrentiels identifiés (Chapitre 5) et énumère, en les expliquant, les obligations que l'Autorité envisage d'imposer (Chapitre 6).

L'analyse de la substituabilité du côté de l'offre et du côté de la demande conduit à la conclusion qu'aucun produit n'est substituable à la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'un opérateur mobile. Conformément à la recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003², l'Autorité propose de définir en tant que marchés pertinents les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur chacun des réseaux individuels des opérateurs mobiles. Ces marchés sont analysés en suivant les cinq zones suivantes en cohérence avec les allocations de fréquences mobiles (GSM, UMTS) : zone métropolitaine, zone Antilles-Guyane (Martinique, Guadeloupe, St Martin, St Barthélemy et Guyane), zone de la Réunion, zone de Mayotte, zone de Saint-Pierre-et-Miquelon.

Outre le fait que chaque opérateur mobile détient 100% de part de marché sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau, la terminaison d'appel vocal mobile est aujourd'hui considérée comme une facilité essentielle sur laquelle ne peut se développer, de manière prospective, aucune concurrence potentielle. Enfin, au-delà du fait que chaque opérateur pris isolément présente un intérêt à fixer sa terminaison d'appel à un niveau élevé, il y a aujourd'hui une impossibilité technique à rompre le monopole des opérateurs mobiles sur les marchés respectifs de leur terminaison d'appel vocal et ni les acheteurs de terminaison d'appel ni les consommateurs sur le marché de détail n'exercent de contre pouvoir d'acheteur suffisant pour contrebalancer cette position. L'Autorité considère donc que chaque opérateur mobile exerce une influence significative sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau.

L'Autorité considère que les marchés précédemment délimités sont pertinents au sens d'une régulation sectorielle *ex ante* compte tenu de l'absence de pression concurrentielle sur le niveau de la terminaison d'appel vocal conduisant, en l'absence de régulation, à la fixation par l'opérateur mobile d'un tarif de terminaison d'appel élevé, mais également de l'ensemble des autres obstacles au développement d'une concurrence effective qu'elle a mis en évidence. Elle estime ainsi que l'existence de déséquilibres et des transferts significatifs de valeur entre les consommateurs fixes et mobiles, le risque de distorsion concurrentielle qui résulterait de la présence d'un acteur qui ne serait pas régulé dans un environnement où ses concurrents le seraient, et enfin le risque de déséquilibre économique résultant de la généralisation des offres *on net* illimitées qui pénalise les opérateurs ayant un parc de clients plus restreint justifient une intervention *ex ante* sur ces marchés.

A l'occasion de ce deuxième cycle d'analyse de marché, l'Autorité étend son analyse aux nouveaux acteurs ayant ouvert des numéros mobiles à l'interconnexion et aux acteurs déjà

² Concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une régulation *ex ante* conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques.

actifs commercialement ayant ouvert sur de nouvelles zones des numéros mobiles à l'interconnexion (Saint-Martin et Saint-Barthélemy Tel Cell, Orange Réunion à Mayotte³, Outremer Télécom à la Réunion³ et à Mayotte⁴).

S'agissant des opérateurs mobiles de métropole, l'Autorité envisage donc de maintenir les obligations auxquelles ils sont actuellement soumis, telles que l'obligation de faire droit à toute demande raisonnable de prestations relatives à la terminaison d'appel vocal, l'obligation d'offrir ces prestations dans des conditions non discriminatoires, l'obligation de transparence au travers notamment de la publication d'une offre de référence, l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts et enfin l'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts pour les prestations d'acheminement du trafic en respectant un encadrement tarifaire pluriannuel, et pour les prestations connexes, notamment d'accès aux sites d'interconnexion. L'Autorité considère que l'imposition de ces obligations est nécessaire et proportionnée afin de limiter l'effet de la puissance de marché de ces opérateurs mobiles, et notamment d'éventuelles pratiques discriminatoires.

S'agissant des principaux opérateurs d'outre-mer (Orange Caraïbe sur la zone Antilles – Guyane et SRR sur la zone de la Réunion), l'Autorité envisage de maintenir les obligations auxquelles ils sont actuellement soumis, qui sont aujourd'hui les mêmes que celles imposées aux opérateurs mobiles de métropole, à l'exception de l'obligation de publier une offre de référence. En particulier, ils sont également soumis à l'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts pour les prestations d'acheminement du trafic en respectant l'encadrement tarifaire pluriannuel que l'Autorité leur imposera, et pour les prestations connexes, notamment d'accès aux sites d'interconnexion.

S'agissant de tous les autres opérateurs, ayant une taille significativement plus faible que celles des opérateurs *leaders* de la zone, ils sont soumis à des obligations proportionnées à leur taille. L'Autorité envisage donc de maintenir le dispositif d'obligations auquel ils sont actuellement soumis, à savoir : l'obligation de faire droit à toute demande raisonnable de prestations relatives à la terminaison d'appel vocal, l'obligation d'offrir ces prestations dans des conditions non discriminatoires, une obligation de transparence (sans toutefois publication d'une offre de référence), l'obligation de ne pas pratiquer de tarifs excessifs, pour les prestations d'acheminement du trafic et pour les prestations connexes, notamment d'accès aux sites d'interconnexion.

Enfin, l'Autorité impose, à l'ensemble des opérateurs de métropole et d'outre-mer, d'une part, l'interdiction de pratiquer une structure de tarification relative à leur prestation d'acheminement de trafic qui comporterait un crédit temps, et, d'autre part, l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs excessifs de prix d'établissement d'appel.

³ Zone de couverture où l'ouverture commerciale est prévue en 2007.

⁴ Zone de couverture où l'ouverture commerciale a eu lieu en décembre 2006.

Chapitre 2 Introduction

2.1. Le processus d'analyse de marché

2.1.1. **Généralités**

L'Autorité rappelle que le processus d'analyse des marchés consiste, conformément aux dispositions des articles L. 37-1 et suivants du code des postes et des communications électroniques (CPCE) :

- à déterminer la liste des marchés du secteur dont les caractéristiques en termes de développement de la concurrence justifient l'imposition d'un dispositif de régulation spécifique ;
- à désigner, le cas échéant, les opérateurs disposant sur ces marchés d'une influence significative ;
- à fixer les obligations spécifiques, adaptées et proportionnées aux problèmes concurrentiels constatés.

L'analyse menée par l'Autorité vise, en vertu des articles L. 37-1 et suivants du CPCE, à déterminer le caractère effectivement concurrentiel ou non des marchés et à en déduire les conséquences en termes d'obligations réglementaires.

Dans ce cadre, et conformément à l'article D. 301 du même code, l'Autorité lance une consultation publique sur son analyse puis recueille l'avis du Conseil de la concurrence. Elle notifie ensuite à la Commission et aux Autorités de régulation nationales (ARN) des autres Etats membres, conformément à l'article L. 37-3 du CPCE, les projets de décisions correspondants.

2.1.2. **Analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile**

Au cas d'espèce, l'Autorité mène une consultation publique sur son analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles portant sur les trois prochaines années (cf. 2.2.1). Ce marché fait partie de la liste des marchés pertinents de la recommandation de la Commission C(2003)497 du 11 février 2003. Conformément à l'article 7 de la directive « cadre » et à l'article L. 37-1 du CPCE, l'Autorité a initié un processus d'analyse de ce marché.

L'objet de la présente analyse est donc de délimiter, en termes de produits et services ainsi qu'en termes géographiques, les marchés relatifs à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles, de désigner le cas échéant le (ou les) opérateur(s) y exerçant une influence significative et, enfin, au regard des problèmes et obstacles au développement d'une concurrence effective justifiant une régulation *ex ante* de ces marchés identifiés par l'Autorité, de leur imposer les obligations proportionnées remédiant aux problèmes de concurrence analysés.

2.2. Limites spatiale et temporelle de l'étude

2.2.1. *Période temporelle d'analyse*

Conformément aux prescriptions de l'article D. 301 du CPCE, l'Autorité peut déclarer un marché pertinent « pour une durée maximale de trois ans ». L'Autorité doit réviser son analyse de sa propre initiative « lorsque l'évolution de ce marché le justifie », ou encore « dès que possible après la modification de la recommandation de la Commission européenne » C(2003)497 du 11 février 2003 précitée. En outre, en vertu des articles D. 302 et D. 303 du même code, les décisions déterminant l'existence d'une influence significative et imposant aux opérateurs des obligations sont réexaminées dans les mêmes conditions.

La présente analyse porte sur une durée de trois ans. L'Autorité s'est attachée à effectuer une analyse prospective des marchés sur cette période et considère que la mise en œuvre d'une régulation de ces marchés pendant une durée de trois ans est pertinente, au regard de l'absence d'évolution prévisible vers une situation de concurrence effective (cf. Chapitre 5)

En tant que de besoin, par exemple en cas d'évolution significative de la structure du marché ou de ses acteurs, l'Autorité pourra toutefois être amenée à effectuer une nouvelle analyse avant la fin de la période envisagée et, le cas échéant, prendre de nouvelles décisions.

A l'issue du présent processus d'analyse, l'Autorité adoptera donc des décisions qui s'appliqueront pour une période de trois ans.

Si les précédentes décisions d'analyse de marchés ont conduit à créer un décalage temporel dans la mise en œuvre de la régulation des marchés de la terminaison d'appel vocal mobile entre la métropole et les autres zones, l'Autorité souhaite à l'occasion du présent processus d'analyse inscrire l'ensemble des acteurs régulés sur ces marchés dans un même cadre temporel.

2.2.2. *Périmètre géographique de l'étude*

Les dispositions du CPCE relatives aux analyses de marché des communications électroniques s'appliquent à la métropole, aux départements d'outre-mer de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane et de la Réunion, ainsi qu'aux collectivités d'outre-mer de Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin et Saint-Barthélemy, à l'exclusion des territoires d'outre-mer.

Le présent document examine donc les services de terminaison d'appel vocal sur un réseau mobile en métropole, dans les départements d'outre-mer, ainsi qu'à Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin et Saint-Barthélemy.

L'Autorité rappelle que les autorisations d'utilisation des fréquences de téléphonie mobile sont attribuées par zone géographique distincte :

- Zone métropole
- Réunion
- Mayotte

- Saint-Pierre-et-Miquelon
- Martinique
- Guadeloupe
- Guyane
- Saint-Martin
- Saint-Barthélemy

Ces cinq dernières zones sont regroupées ci-après dans la zone Antilles-Guyane.

L'Autorité s'intéresse pour un opérateur donné à l'ensemble des zones sur lesquelles il exerce son activité commerciale principale, soit grâce à une autorisation d'utilisation de fréquences dont il dispose, soit grâce à un accord d'accès qu'il a signé avec un opérateur disposant d'une autorisation d'utilisation de fréquences.

2.3. Les opérateurs mobiles concernés par la présente réglementation

Les opérateurs de réseaux mobiles, fournissant effectivement une prestation de terminaison d'appel vocal vers les numéros de leurs clients, visés dans la présente analyse sont, à la date de la présente consultation :

- Bouygues Telecom (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences en métropole) ;
- Dauphin Telecom (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à Saint-Martin et Saint-Barthélemy) ;
- Digicel (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans l'ensemble de la zone Antilles-Guyane) ;
- Orange Caraïbe (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans l'ensemble de la zone Antilles-Guyane) ;
- Orange France (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences en métropole) ;
- Orange Réunion (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à la Réunion et à Mayotte⁵) ;
- Outremer Télécom (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences dans l'ensemble de la zone Antilles-Guyane, à Mayotte⁶ et à la Réunion⁵) ;
- SFR (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences en métropole) ;
- SPM Télécom (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à Saint-Pierre-et-Miquelon) ;
- SRR (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à la Réunion et à Mayotte) ;
- St Martin & St Barthélemy Tel Cell (opérateur de réseau mobile disposant de fréquences à Saint-Martin et à Saint-Barthélemy).

A la connaissance de l'Autorité, à ce jour, aucun opérateur mobile virtuel n'a perçu de revenus au titre de la fourniture de services de terminaison d'appel sur son réseau (et donc facturés à un tarif qu'il aurait lui-même fixé).

⁵ Zone de couverture où l'ouverture commerciale est prévue en 2007.

⁶ Zone de couverture où l'ouverture commerciale a eu lieu en décembre 2006.

2.4. La terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles

2.4.1. Généralités

La terminaison d'appel (TA) vocal mobile est une prestation de gros fournie par un opérateur mobile B exploitant un réseau ouvert au public à un autre opérateur A distinct, fixe ou mobile, exploitant un réseau ouvert au public, dans le cadre d'une convention d'interconnexion signée entre les deux exploitants de réseaux ouverts au public et visant à terminer l'appel téléphonique vocal d'un client de l'opérateur A vers un client mobile de l'opérateur B (cf. **Figure 1** et **Figure 2** ci-après).

Par définition, cette prestation de terminaison d'appel vocal mobile n'est pas offerte pour une communication entre deux clients d'un même opérateur mobile ou d'un même réseau (appels dits *on net*), mais pour des clients appartenant à des réseaux différents (appels dits *off net*).

Lorsqu'un client téléphonique veut appeler, d'un téléphone fixe ou mobile, un numéro de téléphone correspondant à un réseau mobile, l'opérateur de l'appelant (fixe ou mobile) fait payer à ce dernier le prix de détail d'une communication à destination du réseau de l'opérateur de l'appelé (cf. 2.4.2). Par ailleurs, l'opérateur de l'appelant paie à l'opérateur de l'appelé, directement (s'il est interconnecté en direct avec lui) ou par le biais d'opérateurs de transit, le prix de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de l'appelé.

Le prix de détail de la communication (fixe vers mobile ou mobile vers mobile) est fixé par l'opérateur de l'appelant. Le prix de gros de la terminaison d'appel vocal est quant à lui fixé par l'opérateur de l'appelé.

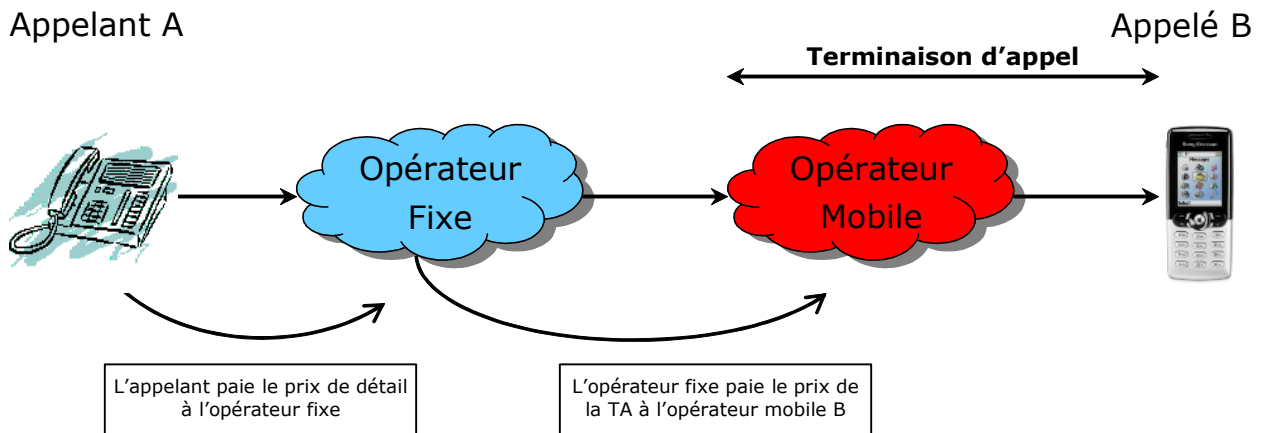


Figure 1 : Chaîne de valeur de la terminaison d'appel fixe-mobile

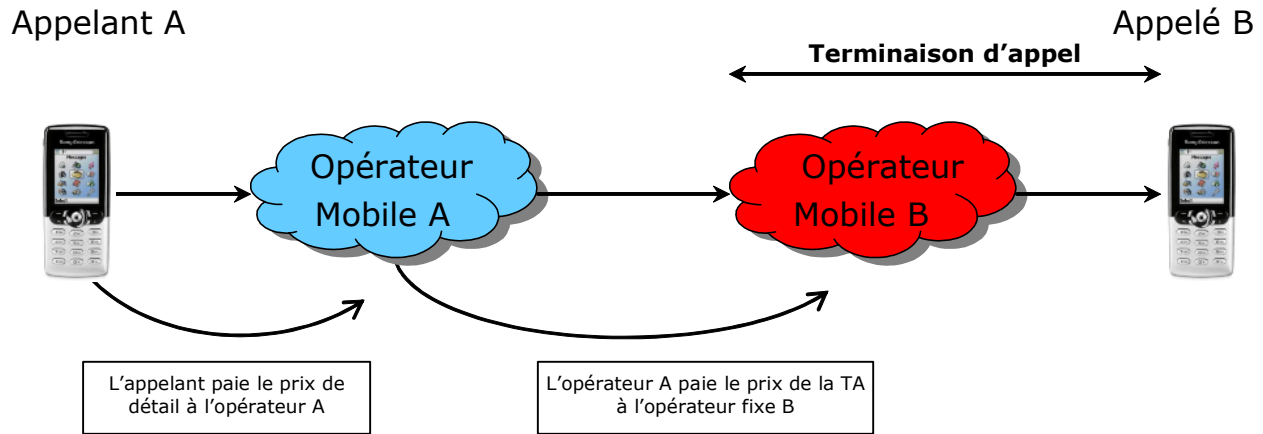


Figure 2 : Chaîne de valeur de la terminaison d'appel mobile-mobile

La charge de terminaison d'appel vocal mobile est la charge principale supportée par l'opérateur de l'appelant dans le cadre de l'acheminement des appels en provenance de ses clients vers un réseau mobile autre que le sien. La structure tarifaire de la terminaison d'appel est composée de plusieurs éléments dont le prix facturé à la minute, une éventuelle charge d'établissement d'appel, ainsi qu'un tarif de capacité de raccordement (ou BPN pour Bloc Primaire Numérique).

Toutefois, il y a d'autres catégories de charges encourues que les seuls prix de gros de terminaison d'appel vocal mobile dans la mesure où l'opérateur de l'appelant achète à l'opérateur de l'appelé d'autres prestations que celles de terminaison (*i.e.* d'acheminement) du trafic comme les prestations de colocalisation et de raccordement (physique ou logique). Il s'agit ainsi des prestations d'accès connexes permettant l'utilisation effective de ces offres par les opérateurs acheteurs, et notamment les prestations d'accès aux sites d'interconnexion. Deux prestations classiques sont, d'une part, le service de colocalisation, qui permet à l'opérateur souhaitant terminer du trafic d'installer ses propres équipements dans le bâtiment de l'opérateur mobile, et, d'autre part, les liaisons de raccordement, équivalents de liaisons louées reliant le point de présence de l'opérateur au point d'interconnexion de l'opérateur mobile. Une prestation intermédiaire, dite *in span*, consiste à se raccorder à un point intermédiaire entre le point d'interconnexion de l'opérateur mobile et le point de présence de l'opérateur, chacun tirant sa fibre jusqu'à ce point. Au-delà de ces offres classiques, certains opérateurs mobiles ont mis en place d'autres solutions, comme l'interconnexion dans les locaux d'un tiers ou le raccordement par une liaison louée d'un tiers.

S'agissant de la métropole, conformément à l'obligation de transparence qui leur est imposée, les opérateurs détaillent et publient dans leurs offres de référence l'ensemble des prestations qu'ils fournissent (cf. section 2.4.3).

Enfin, il convient d'indiquer que les tarifs issus des conventions d'interconnexion sont bâtis sur une tarification indépendante de la position de l'appelé, dans la mesure où le numéro d'appel mobile ne comporte pas d'information de localisation géographique contrairement à un numéro géographique fixe. De plus, en France métropolitaine, la tarification de l'interconnexion s'appuie sur la notion de Zone Arrière (ZA) comme expliqué par la suite (cf. 2.4.3) et conduit à une facturation de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'un opérateur mobile différente, selon que l'appelant se trouve (ou pas) dans la Zone Arrière

(ZA) du point d'interconnexion où l'opérateur de l'appelant choisit de livrer effectivement le trafic.

2.4.2. Particularité du système du paiement par l'appelant (*calling party pays*)

En France, comme dans l'ensemble des pays européens, le modèle économique « Télécom » du *calling party pays* prévaut : c'est l'utilisateur à l'origine de l'appel – qu'il s'agisse de voix ou de données – qui supporte l'intégralité du coût de la communication sortante, l'opérateur d'origine rémunérant l'opérateur de terminaison pour sa prestation de terminaison d'appel voix.

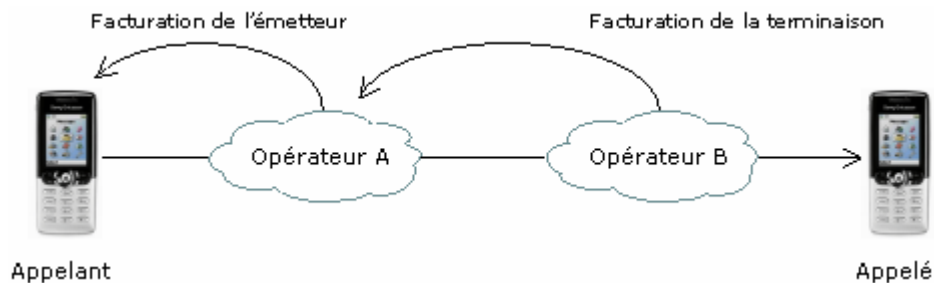


Figure 3 : Modèle « Télécom » du *calling party pays*

Ce modèle n'est toutefois pas universel. Dans le modèle économique « Internet », c'est le principe du *receiving party pays* qui a été retenu, selon lequel l'utilisateur est facturé de manière forfaitaire – en fonction du temps de connexion ou du débit – indépendamment du contenu ou de la destination, ainsi que du sens de transmission. L'utilisateur est donc facturé à la fois à l'émission et à la réception. Les fournisseurs de services se facturent entre eux en fonction du volume global échangé et, lorsque les volumes sont à peu près équilibrés, ne se facturent pas.

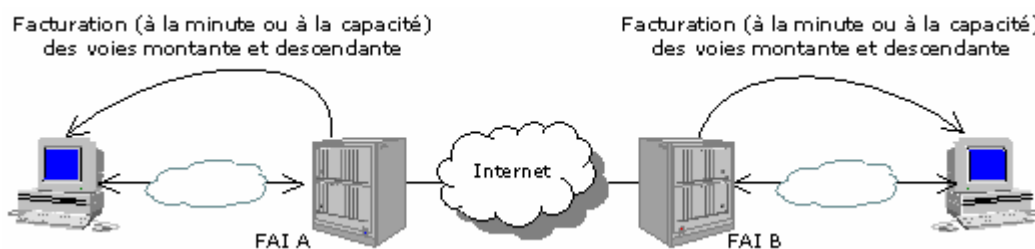


Figure 4 : Modèle « Internet » du *receiving party pays*

2.4.3. Offres de référence des opérateurs de réseaux mobiles métropolitains pour les prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal

Dans le cadre de la terminaison d'appels en provenance d'autres opérateurs sur leur réseau respectif, et au titre de l'obligation de transparence qui leur est imposée (par les décisions n° 04-0937, n° 04-0938 et n° 04-0939), chaque opérateur mobile métropolitain propose aux autres opérateurs des prestations d'accès et d'interconnexion dont les conditions de fourniture sont détaillées et publiées dans une offre dite de référence. Le contenu de ces

offres de référence⁷ sert de support à la négociation de conventions bipartites d'interconnexion, qui viennent préciser les conditions techniques et tarifaires de fourniture effective des prestations par l'opérateur mobile.

Dans son offre de référence, l'opérateur mobile désigne des points de livraison du trafic de terminaison (points d'interconnexion). La spécificité des prestations fournies par les opérateurs métropolitains réside dans le fait que les trois opérateurs proposent une architecture d'interconnexion comprenant plusieurs niveaux de tarification qui les conduisent à facturer de manière différente la prestation de terminaison d'appel vocal sur leur réseau selon que l'appelant se trouve (ou pas) dans la Zone Arrière (ZA) du point d'interconnexion où l'opérateur de l'appelant choisit de livrer effectivement le trafic. On parle alors de tarif intra-ZA ou de tarif extra-ZA. Dit autrement, ces prestations et ces tarifs dépendent de la position de l'appelant. Par exemple, pour du trafic livré à un point d'interconnexion à Marseille, un opérateur mobile modulera sa tarification en fonction de la position de l'appelant : il pourra facturer un prix supérieur si l'appelant se situe à Paris et non à Marseille. Cette différenciation repose sur l'analyse statistique des appels qui montre que l'appelé a une plus forte probabilité d'être proche de l'appelant. Il convient de noter que cette caractéristique d'architecture à différents niveaux de tarification observée en France métropolitaine ne se retrouve dans aucun autre pays européen.

Pour tenir compte des spécificités exposées ci-dessus des prestations fournies en métropole, l'offre de référence de chaque opérateur mobile métropolitain précise – au delà des points de livraison du trafic de terminaison (points d'interconnexion) – le nombre, la taille et la définition de ces ZA, qui dépendent du choix de l'opérateur.

Au delà des spécificités relatives aux modalités de livraison de trafic sur son réseau, l'offre d'interconnexion de référence de chaque opérateur détaille les conditions de fourniture des deux types de prestations offertes et décrites en 2.4.1 que sont :

- *les prestations de terminaison d'appel vocal proprement dites*, qui correspondent à l'acheminement (ou l'écoulement) du trafic sur le réseau de l'opérateur mobile du point de livraison jusqu'au client mobile appelé ;
- *des prestations d'accès connexes* permettant l'utilisation effective de ces offres par les opérateurs acheteurs, et notamment les prestations d'accès aux sites d'interconnexion.

2.4.4. Les prestations de terminaison d'appel pouvant être offertes par des opérateurs de réseau mobile virtuel (MVNO)

Des opérateurs mobiles autres que ceux disposant d'autorisations d'utilisation peuvent en théorie fournir des prestations de terminaison d'appel vocal mobile. Il s'agit des opérateurs mobiles virtuels (MVNO) qui ne disposent pas de réseau radio (*i.e.* pas d'autorisations d'utilisation de fréquences mobiles), mais sont fournisseurs de services de communications électroniques au public voire exploitants de réseaux ouverts au public. Ils peuvent se trouver dans deux situations différentes concernant la terminaison des appels à destination de leurs clients :

⁷ A titre informatif, les offres de références des opérateurs mobiles métropolitains sont disponibles sur les sites suivants :

<http://sites.orange.fr/ge/content/rubriques/apropos/offreReference2007.pdf>

<http://www.apropos.sfr.fr/data/master/webfile/63035795645A521ABBB4C.pdf>

http://www.institutionnel.bouyguetelecom.fr/actualite/dossiersdactu/OFFRE_DE_REFERENCE_janvier_2007.pdf

- Soit l'opérateur virtuel ne fixe pas son propre tarif de terminaison d'appel pour les appels se terminant vers ses clients joignables sur des numéros mobiles. Dans ce cas, la terminaison des appels vers ses clients est transparente pour l'opérateur virtuel car elle est techniquement assurée par l'opérateur hôte qui perçoit à ce titre une charge de terminaison, sans préjudice d'un éventuel reversement à l'opérateur virtuel.
- Soit l'opérateur virtuel fixe ses propres tarifs de terminaison d'appel pour les appels se terminant vers ses clients joignables sur des numéros mobiles. Dans ce cas, il est considéré comme un opérateur mobile fournisseur de prestations de terminaison d'appel vocal mobile sur son réseau et l'ensemble de la présente description (notamment présentée en 2.4.1 et en 2.5.1) s'applique à lui.

A la connaissance de l'Autorité, à ce jour, aucun opérateur mobile virtuel n'a perçu de revenus au titre de la fourniture de services de terminaison d'appel sur son réseau (et donc facturés à un tarif qu'il aurait lui-même fixé).

2.5. Les acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile

Sont appelés « acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile », les acteurs, exploitant un réseau ouvert au public voulant terminer un appel sur un réseau mobile. On peut notamment distinguer quatre catégories d'acteurs achetant directement (ou indirectement) de la terminaison d'appel vocal en établissant directement (ou indirectement *via* un opérateur de transit par exemple) une convention d'interconnexion avec l'opérateur mobile de terminaison :

- Les opérateurs de réseaux mobiles ;
- Les opérateurs de réseaux fixes ;
- Les opérateurs de transit ;
- Les autres acteurs.

2.5.1. Les opérateurs de réseaux mobiles titulaires d'autorisations d'utilisation de fréquences mobiles

Lorsqu'un opérateur mobile doit terminer un appel en provenance d'un de ses clients vers un autre client mobile, deux cas de figure se présentent. Soit le client à joindre est également un de ses clients (appel dit *on net*), l'opérateur ne paie alors aucune charge d'interconnexion ; soit le client à joindre est client d'un autre opérateur mobile (appel dit *off net*), l'opérateur mobile d'origine, dès lors qu'il est interconnecté directement à l'opérateur mobile de destination, lui paie alors le prix correspondant à la terminaison d'appel vocal.

Il convient d'indiquer qu'aujourd'hui, au moins en métropole, les trois opérateurs de réseaux mobiles titulaires d'autorisations d'utilisation de fréquences, Orange France, SFR et Bouygues Telecom, sont interconnectés directement entre eux.

Dans la zone Antilles-Guyane, Orange Caraïbe et Digicel sont interconnectés directement entre eux pour les départements de la Martinique et de la Guadeloupe. Orange Caraïbe est également interconnecté avec Outremer Télécom pour le trafic entrant sur son réseau.

Dans la zone de la Réunion, SRR est interconnecté avec Outremer Telecom pour le trafic entrant sur son réseau.

Dans tous les cas, les opérateurs mobiles titulaires d'autorisations d'utilisation de fréquences dans les DOM sont directement interconnectés avec France Télécom.

2.5.2. Les opérateurs de réseaux fixes

S'agissant des opérateurs fixes (et parfois mobiles dans les autres zones que la métropole), deux cas peuvent être distingués :

- Dans le cas où l'opérateur de l'appelant a signé une convention d'interconnexion avec l'opérateur mobile de l'appelé, l'opérateur de l'appelant paie le prix correspondant à la terminaison d'appel vocal directement à l'opérateur mobile de l'appelé (cas similaire à un appel mobile vers mobile *off net* : cf. 2.5.1) ;
- Dans le cas où l'opérateur fixe (ou mobile) de l'appelant n'a pas signé de convention d'interconnexion avec l'opérateur mobile de l'appelé, l'opérateur fixe (ou mobile) peut utiliser l'offre d'un opérateur de transit (cf. 2.5.3). L'opérateur de l'appelant achète dans ce cas à l'opérateur de transit une prestation couplée de transit et de terminaison d'appel, la terminaison d'appel vocal étant celle de l'opérateur mobile d'arrivée.

A la date de la présente consultation, seul France Télécom est interconnecté directement à l'ensemble des opérateurs mobiles français. En métropole, d'autres opérateurs que France Telecom ont commencé à développer des interconnexions avec les opérateurs mobiles, mais ne couvrent pas actuellement l'ensemble de leurs points d'interconnexion.

2.5.3. Les opérateurs de transit

Il apparaît ainsi que les opérateurs de transit achètent une prestation de terminaison d'appel vocal aux opérateurs mobiles pour les revendre à d'autres acteurs. Leur rôle est ainsi de fluidifier le marché en proposant une interface unique entre l'ensemble des opérateurs mobiles et l'acheteur final. Ils permettent également à un opérateur d'arbitrer économiquement entre s'interconnecter directement à l'opérateur mobile et lui acheter sa terminaison d'appel vocal ou bien acheter la prestation couplée de transit et de terminaison d'appel à un tiers, l'arbitrage se faisant notamment sur le volume de trafic écoulé par l'opérateur de l'appelant vers l'opérateur mobile appelé et permettant ou non de rentabiliser le coût de l'interconnexion directe. Dans certains cas, les acteurs peuvent donc préférer recourir aux services d'un opérateur de transit, plutôt que de signer plusieurs conventions d'interconnexion (une par opérateur de destination) ayant des caractéristiques différentes et nécessitant certains développements techniques.

L'Autorité rappelle à cet égard que seules les prestations de terminaison d'appel vocal offertes directement par les opérateurs mobiles sont couvertes par la présente analyse. Les prestations offertes par des opérateurs de transit, qui couplent transit et terminaison d'appel vocal mobile, sont exclues du champ de la présente analyse.

2.5.4. Les autres acteurs

Enfin, d'autres acteurs peuvent solliciter directement ou indirectement une prestation de terminaison d'appel vocal, parmi lesquels des opérateurs mobiles virtuels (MVNO). Lorsque ces derniers achètent à leurs opérateurs hôte une prestation de départ d'appel, ils sont ainsi notamment amenés à acheminer les appels de leurs clients et, pour ce faire, à acheter une prestation de terminaison d'appel aux autres opérateurs, notamment mobiles.

Chapitre 3 Définition des marchés

L'exercice de délimitation des marchés pertinents a pour but de définir le contour, en termes de produits et services et en termes géographiques, des marchés susceptibles d'être régulés *ex ante*. Cet exercice est, en application des dispositions de la directive « cadre », effectué en accord avec les principes issus du droit de la concurrence. Conformément aux lignes directrices de la Commission européenne⁸, cette analyse se fonde notamment sur un examen des caractéristiques du produit et sur la substituabilité du côté de l'offre et du côté de la demande. La définition géographique des marchés résulte notamment de l'examen du territoire principal d'activité commerciale des opérateurs.

3.1. Présentation des marchés de détail

L'Autorité évoque dans cette partie les marchés de détail en tant que marchés associés au marché de gros. Au cas d'espèce, cet examen n'entraîne aucune conséquence en termes de délimitation du marché pertinent à qualifier au titre de la régulation sectorielle.

En premier lieu, il convient de souligner que le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile correspond, géographiquement, aux marchés principaux de l'activité commerciale de détail segmentés selon les zones suivantes : la métropole, la Réunion, les Antilles (comprenant les îles de la Martinique, de la Guadeloupe, de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy) associées à la Guyane, Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon.

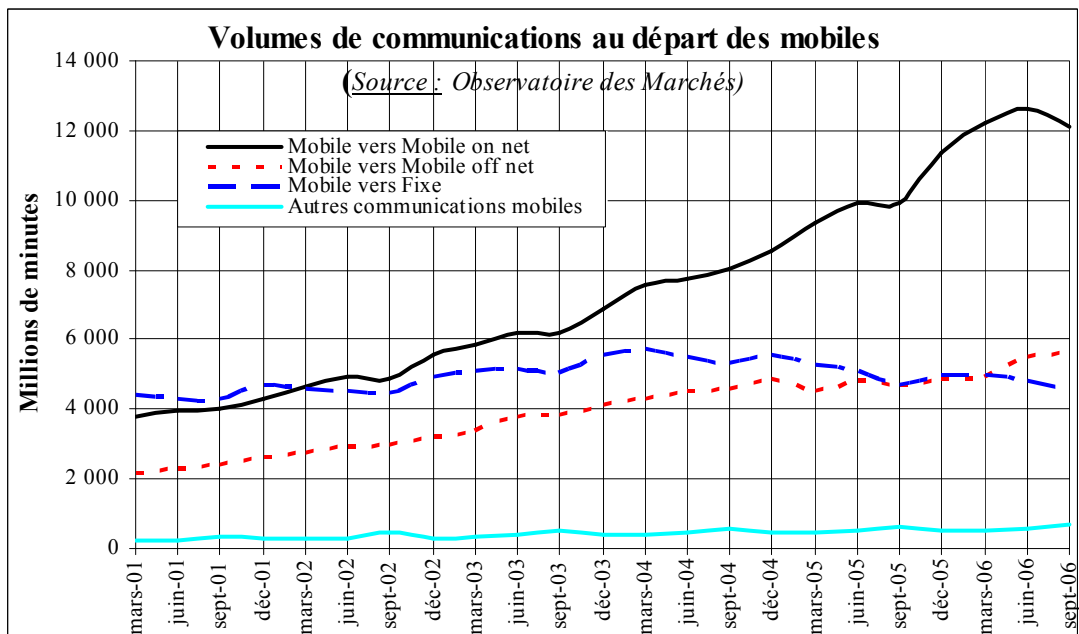
En termes de marchés de produits et services, trois classes de services en aval du marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile peuvent être distingués au détail :

- les services de communications mobile vers mobile ;
- les services de communications fixe vers mobile ;
- les services de convergence fixe – mobile.

Les services de communications mobile vers mobile qui forme la première classe de services peuvent être envisagés comme appartenant à un marché global des services mobiles : le client consomme une offre, consistant en une formule tarifaire, lui donnant accès à une variété de services de communication en mobilité (voix, SMS, data, itinérance internationale, etc.) et assortie parfois d'une durée d'engagement, notamment en contrepartie d'un terminal subventionné. L'opérateur assure en effet très souvent, en sus de la fourniture de services de communications électroniques, la distribution et le renouvellement des terminaux mobiles dans le cadre de la politique de fidélisation des clients *via* un système de points fidélité, de subventions des terminaux, de multiplication des accords de marque qu'il a pu mettre en place. Dans ce contexte, l'ensemble des services mobiles peut être considéré comme un « bouquet »⁹ de services consommés de façon liée avec, pour principal produit et donc principal inducteur de coûts et de revenus, la voix.

⁸ Lignes directrices 2002/C 165/03 de la Commission des Communautés européennes du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques.

⁹ Ce terme de « bouquet » correspond au terme *bundle* dans la théorie économique anglo-saxonne.



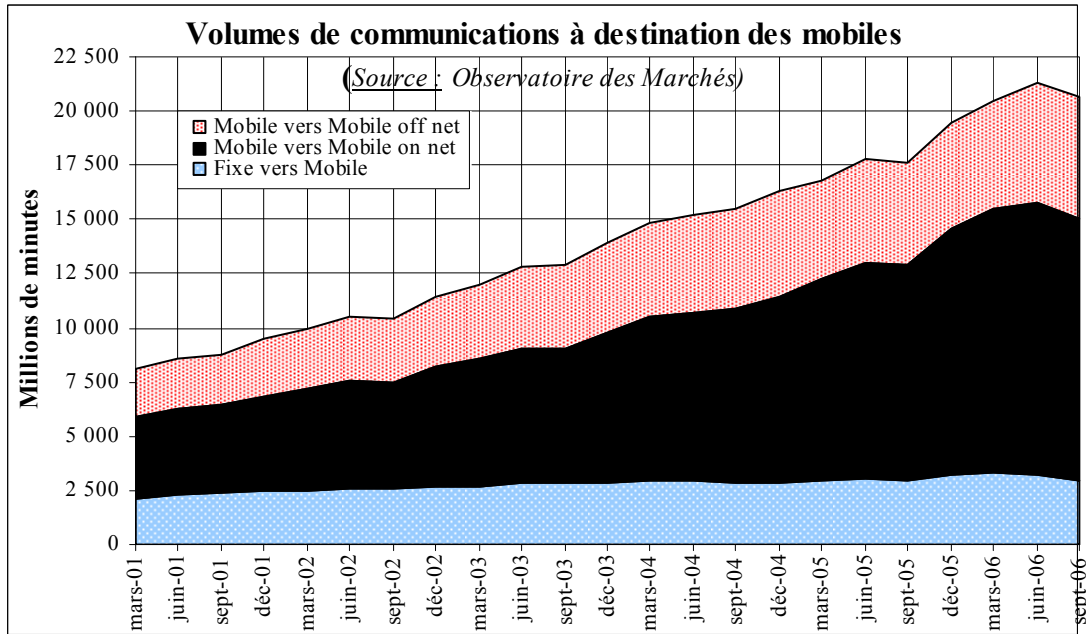
Le marché de la téléphonie mobile s’est développé sous l’effet d’offres de communications post payées vendues sous forme de forfaits et ne distinguant pas ou peu, à l’origine, les appels *on net* des appels *off net*. Ces offres présentent notamment l’avantage d’être très lisibles pour les consommateurs.

Au cours des cinq dernières années, les communications mobile vers mobile, et plus précisément *on net*, se sont fortement développées¹⁰. Alors qu’elles ne représentaient que 35,7% au début de l’année 2001 (contre 41,7% pour les communications mobiles vers fixe national), leur proportion s’élève à 52,5% au troisième trimestre 2006 (contre 19,9% pour les communications mobiles vers fixe national). Parallèlement au développement d’offres tarifaires *on net* très avantageuses pour les clients, les pratiques de différenciation tarifaire au détail – c’est-à-dire des tarifs plus élevés à destination d’un opérateur donné – ont pu voir le jour, notamment dans les DOM où les niveaux de terminaison d’appel sont les plus élevés. De manière générale, l’Autorité note sur le marché de détail des services mobile à mobile une tendance avérée aux offres d’abondance pour les appels passés entre un appelant et un appelé appartenant au même réseau (offres illimitées *on net*), ainsi que l’illustre le graphique précédent.

S’ils apparaissent moins dynamiques en apparence, les services fixe vers mobile restent quant à eux tout à fait significatifs. En effet, il convient de noter que le trafic fixe vers mobile représente encore au troisième trimestre 2006 plus de 14% du trafic aboutissant vers un réseau mobile et plus de 30% des revenus des opérateurs fixes (hors abonnement, publiphonie et cartes)¹¹.

¹⁰ Le développement des offres *on net* par rapport aux autres offres mobiles peut s’expliquer de deux manières. D’une part, les opérateurs ont encouragé le développement de ces offres de façon à favoriser les effets de réseaux (cf. développement des offres d’abondance vers des numéros du même réseau). D’autre part, le développement des « hérissons » sur le segment de marché entreprises a contribué à accentuer ce phénomène entre le milieu de l’année 2003 et la fin de l’année 2005.

¹¹ Source : Observatoire des marchés.



Enfin, les services de convergence fixe – mobile associent, de manière commerciale (vente de services couplés ou facturation unique pour les services fixes et mobiles) ou plus technique (terminal unique bi-mode GSM/Wifi ou routage des appels par exemple), des prestations de communications électroniques sur réseaux mobiles et fixes. Ces offres peuvent notamment rendre possible que des communications à destination de la ligne fixe d'un client soient renvoyées vers son mobile, ou, *a contrario*, que des communications à destination de sa ligne mobile soient renvoyées sur sa ligne fixe. S'agissant des offres les plus techniquement avancées apparues en 2006 en métropole, elles autorisent que des communications à destination de la ligne mobile soient acheminées par le réseau fixe du client, notamment *via* son réseau Wifi. La boucle d'accès (Wifi ou mobile) sur laquelle se termine l'appel n'intervient toutefois pas dans le niveau de la charge de terminaison d'appel mobile facturée, qui correspond toujours à une charge de TA mobile.

3.2. Définition de la prestation de terminaison d'appel vocal sur réseau mobile

La terminaison d'appel vocal mobile désigne les prestations d'acheminement d'appels fournies par un opérateur de réseau mobile à un autre opérateur de réseau auquel il est interconnecté, afin de permettre à l'appelant de ce dernier de communiquer avec un de ses clients appelé désigné par un numéro mobile (aujourd'hui, l'ensemble des numéros de type 06AB). Du fait du sens des communications ainsi acheminées, on dit que cet opérateur « termine » les appels vers ses clients.

Du point de vue de l'opérateur acheteur de prestations de terminaison, une prestation de terminaison d'appel est demandée indépendamment de la technologie d'acheminement du trafic employée par l'opérateur de l'appelé.

3.3. Délimitation des marchés en termes de produits et de services : analyse de la substituabilité

3.3.1. Généralités

3.3.1.1 Point de départ de l'analyse

Le présent document analyse le marché de la terminaison d'appel vocal offerte par les opérateurs mobiles, que ces opérateurs correspondent à des opérateurs titulaires d'une autorisation d'utilisation de fréquences (et donc avec un réseau radio) ou à des exploitants de réseaux mobiles ouverts au public sans réseau radio (cf. section 2.4.4).

Conformément aux préconisations de l'actuel cadre communautaire, la délimitation du marché correspond à la part du marché le plus petit possible, reposant sur les prestations réalisées à un niveau microéconomique.

A cet égard, dans le cas de la terminaison d'appel vocal, le marché est constitué de la rencontre entre la demande de terminaison de l'appelant du réseau A vers l'appelé présent sur le réseau B, et l'offre de terminaison de B pour terminer un appel issu de A vers le numéro de son client.

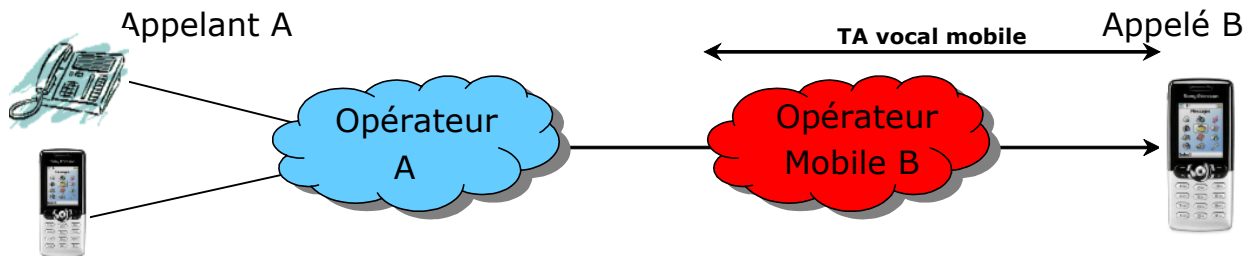


Figure 5 : Appel vers un client d'un exploitant de réseau mobile

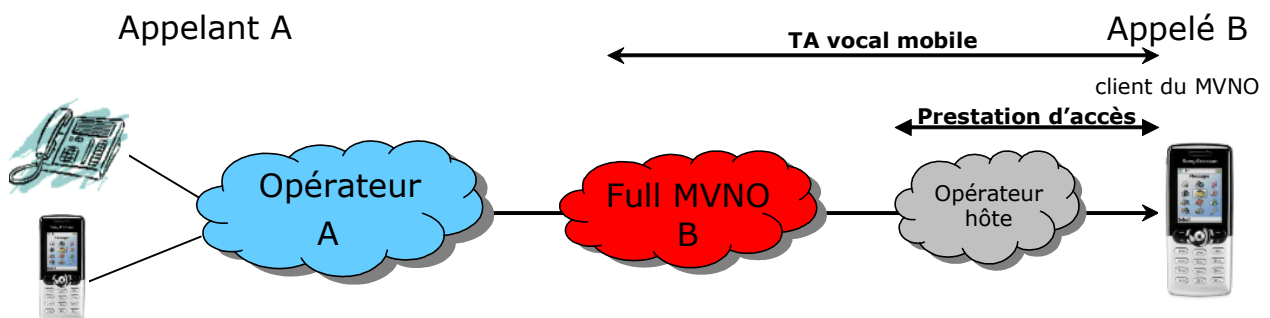


Figure 6 : Appel vers un client d'un opérateur mobile virtuel (MVNO)

Aux fins de la présente analyse, il est pertinent de regrouper dans un même marché l'ensemble des prestations de terminaison d'appel vocal fournies par un opérateur en vue de terminer les appels destinés à l'ensemble des clients raccordés à son réseau.

Il est nécessaire d'examiner la substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre afin de déterminer quel est l'ensemble des produits substituables.

3.3.1.2 Deux niveaux de substituabilité par la demande

La substituabilité du côté de la demande s'évalue à deux niveaux :

- **La substitution par un autre service de gros** : il s'agit d'examiner l'ensemble des services de gros qui s'offrent à un opérateur désirant acheter une prestation de terminaison d'appel vocal à un autre opérateur pour fournir un même service de détail et d'étudier la substituabilité des services entre eux.
- **La substitution sur le marché de détail du service auquel est associé le produit de gros considéré**. Le comportement du client final sur le marché de détail peut avoir des implications indirectes sur le marché de gros analysé, que ce soit sur sa définition ou son fonctionnement.

3.3.2. Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros

En cas d'une augmentation sensible et durable de la charge facturée pour une prestation de terminaison d'appel vocal par un opérateur mobile donné, un opérateur acheteur devant terminer un appel vocal à destination d'un client de l'opérateur mobile considéré, pourrait acheter alternativement différents produits de gros :

- un autre produit d'interconnexion vendu par l'opérateur de destination pour terminer les appels ;
 - les offres d'interconnexion d'un opérateur de transit qui achète de la terminaison d'appel vocal mobile à l'opérateur mobile de destination et la revend avec une prestation de transit additionnelle ;
 - les offres d'interconnexion d'un autre opérateur mobile ;
 - les offres d'interconnexion de l'opérateur mobile utilisant un réseau mobile qui fait appel à d'autres fréquences (par ex. UMTS) que les fréquences GSM ;
 - les offres de « hérissons » ou « boîtiers radio ».
- Dans le cas où un même opérateur mobile propose plusieurs offres d'interconnexion permettant la terminaison d'appels sur son réseau, on peut conclure, du point de vue de la demande sur le marché de gros, à une parfaite substituabilité entre la terminaison d'appel vocal mobile et les autres offres d'interconnexion vocales. En effet, dans ce cas, l'augmentation sensible et durable du tarif associé à une offre d'interconnexion vocale mobile donnée entraînerait nécessairement pour les opérateurs tiers l'utilisation des autres offres d'interconnexion vocales mobiles offertes par cet opérateur.

Par conséquent, la délimitation du marché doit inclure l'ensemble des offres d'interconnexion vocales mobiles sur le réseau mobile de l'opérateur B, depuis le réseau d'un opérateur A. L'opérateur A, exploitant un réseau ouvert au public, peut être aussi bien un opérateur mobile, un opérateur fixe, un fournisseur d'accès Internet, ou un pur opérateur de transit.

• Dans le cas de prestations qui coupleraient terminaison et transit, il convient de noter que la terminaison d'appel inclut les éléments de commutation ou de routage qui permettent l'acheminement des appels entre les utilisateurs qui y sont raccordés et exclut tout autre segment de transmission et autres éléments de commutation ou de routage supplémentaire,

tels que des commutateurs de transit ou d'autres commutateurs locaux ayant une fonction de commutation en transit du point de vue de ce premier commutateur.

Cette délimitation s'explique principalement par le fait que la terminaison d'appel, au contraire du transit, ne peut être fournie que par l'opérateur de la boucle locale sur laquelle se termine l'appel, mais aussi par les différences significatives de niveaux tarifaires entre les prestations de terminaison d'appel et les prestations de transit incluant la terminaison d'appel. Ces deux facteurs permettent de conclure que ces prestations ne sont pas incluses dans le marché, dans la mesure où leurs fournitures respectives interviennent à deux niveaux différents de la chaîne de valeur.

Par conséquent, les prestations fournies, actuellement décrites sous le terme de « terminaison » et qui incluent le transit permettant l'accès à ces prestations de terminaison d'appels au niveau des commutateurs ou routeurs locaux, seront réputées comme n'appartenant pas au marché pertinent de la terminaison d'appel mais comme regroupant terminaison d'appel et transit.

Cette délimitation « technique » de la terminaison correspond pleinement à la Recommandation de la Commission européenne dans les motifs de sa Recommandation du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents (p. 21) qui prévoit qu'il est justifié de « *considérer essentiellement la terminaison d'appel locale comme le marché pertinent de la terminaison d'appels* ».

• S'agissant des autres modes de substitution possibles, l'Autorité estime que :

- les prestations de terminaison d'appel vocal mobile fournies par des opérateurs distincts sont incluses dans des marchés distincts : les offres d'interconnexion offertes par un autre opérateur mobile A' ne peuvent pas être un substitut pour les offres de l'opérateur mobile A puisqu'il s'agit d'atteindre *in fine* un client sur le réseau de l'opérateur A ;
- les prestations de terminaison d'appel vocal sur un réseau mobile produites selon des modalités techniques différentes (GSM, UMTS, etc.) sont substituables.

Elle confirme donc les conclusions qu'elle avait pu adopter lors de ses analyses de marché précédemment publiées¹².

En revanche, s'agissant des « hérissons » (boîtiers radios), l'Autorité rappelle que ces derniers sont des batteries de téléphones mobiles, associés à des abonnements de détail, utilisés principalement pour convertir des appels fixe vers mobile en appels mobile vers mobile, généralement *on net*, et contourner ainsi le paiement de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile. Ces dispositifs peuvent être utilisés par des entreprises et / ou par des opérateurs fixes. En métropole, la baisse des terminaisons d'appels mobiles depuis janvier 2005 a fortement réduit les incitations pour les acteurs à recourir à de tels dispositifs en diminuant le gain et dans les DOM, l'utilisation des mécanismes de « hérissons » ne peut être généralisée. L'Autorité estime donc qu'aujourd'hui leur utilisation ne constitue pas un substitut efficace à la terminaison d'appel vocal mobile. Par ailleurs, ces boîtiers radio s'accompagnent d'une dégradation de la qualité de service pour les utilisateurs finals (qualité sonore dégradée par l'emploi de deux boucles radio, non transmission du numéro de l'appelant, etc.). Enfin, d'un point de vue technique, les « hérissons » *on net* ne constituent pas une solution satisfaisante d'acheminement du trafic car ils consomment deux

¹² Cf. Décisions de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes n° 04-0936 sur la régulation des marchés de terminaison d'appel vocal mobile en date du 10 décembre 2004 et 06-0593 sur la régulation des marchés de terminaison d'appel SMS mobile en date du 27 juillet 2006.

boucles locales radio, lorsqu'une seule s'avère nécessaire pour une prestation de terminaison d'appel vocal mobile classique. De manière prospective, l'utilisation de « hérissons » n'est donc pas destinée à perdurer pour des raisons tant économiques que d'efficacité de l'occupation du spectre.

Pour l'ensemble de ces raisons, l'Autorité considère que les « hérissons » ne constituent pas aujourd'hui et pour la période de la présente analyse un substitut efficace à la prestation de terminaison d'appel vocal mobile.

3.3.3. Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur les marchés de détail : comportement de l'appelant face à une hausse du prix de détail de ses communications vocales vers un opérateur mobile donné résultant d'une hausse du tarif de terminaison d'appel vocal mobile de ce dernier

Une augmentation pérenne de la charge de terminaison d'appel vocal mobile par un opérateur donné peut entraîner une décision des autres opérateurs, fixes ou mobiles, d'augmenter leurs prix des communications vers l'opérateur mobile en cause.

Dans une telle perspective d'augmentation du même ordre que celui de la hausse de TA du prix de détail des appels (mobile vers mobile tiers et fixe vers mobile), il convient d'examiner le comportement de l'appelant. Différents types de substitution sur les marchés de détail sont alors envisageables :

- Substitution par un appel vers un réseau fixe (commuté ou IP) ;
- Substitution par un SMS ou par un autre service de messagerie mobile (MMS, e-mail mobile, *Instant Messaging*, etc.) ;
- Substitution par un appel vers un autre numéro associé à un terminal compatible Wifi.

S'agissant de la substituabilité possible entre services vocaux mobiles et services vocaux non mobiles, l'Autorité considère qu'un appel à destination d'un poste fixe ne peut se substituer à un appel à destination du client du réseau mobile considéré dans la mesure notamment où la mobilité, c'est-à-dire le fait de pouvoir être joint à tout instant, quelle que soit la position de l'appelé, est la pierre angulaire du service mobile.

S'agissant du SMS et plus généralement des autres services non vocaux de messageries mobiles, l'Autorité souligne que, contrairement à la voix, ces services instaurent entre l'appelé et l'appelant une communication écrite en mode différé et discret les distinguant des prestations vocales d'une manière qui justifie que l'Autorité conclut à ce jour à une non substituabilité entre un appel vocal à destination d'un réseau mobile et une communication utilisant un service de messagerie mobile.

Sur ces différents points, l'Autorité confirme donc ses conclusions adoptées dans les analyses précédemment publiées¹³.

Enfin, l'Autorité note que le développement de terminaux bi-modes GSM / Wifi offrant un canal Wifi indépendant de l'opérateur mobile et comprenant un numéro pour chaque mode de transmission ouvre une perspective de substituabilité du côté de la demande entre une boucle locale radio mobile et une boucle locale radio non mobile. Dans un tel cas de figure, il

¹³ Cf. Décisions de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes n° 04-0936 et 06-0593 en date du 10 décembre 2004 et du 27 juillet 2006.

serait concevable que des tarifs d'appels élevés vers une boucle locale radio mobile puissent induire une hausse des volumes d'appels vers la boucle locale radio non mobile de type Wifi du même correspondant. A l'horizon de la présente analyse, une telle substituabilité reste cependant purement théorique et donc non pertinente, au regard :

- de la diffusion limitée de ces terminaux ;
- des conditions d'usage de la boucle locale Wifi plus contraignantes que celles de la boucle locale GSM, du fait de la nécessité pour le client d'être à proximité d'un *hotspot* auquel il a accès, de l'impossibilité de garder une connexion en situation de mobilité, et du caractère relativement limité de la couverture Wifi par rapport à une couverture GSM ;
- du fait que l'appelant doit connaître le numéro Wifi de l'appelé pour procéder à la substitution.

En tout état de cause, si la situation du marché devait évoluer sur l'un quelconque de ces points, l'Autorité serait fondée à anticiper son réexamen de la présente analyse.

3.3.4. Analyse de la substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros

Il ne semble pas qu'il y ait de substitution du côté de l'offre envisageable à l'horizon de cette analyse. En effet celle-ci supposerait qu'en cas d'augmentation des prix de la terminaison d'appel vocal mobile par un opérateur, un opérateur en place ou un nouvel entrant pourrait offrir ce service de terminaison. Une telle éventualité ne peut pas se présenter du fait que, dans le système actuel, l'opérateur de terminaison est le seul acteur susceptible de localiser la personne appelée, identifiée par un numéro mobile, et de terminer l'appel vers ce numéro mobile.

S'agissant des offres de boîtiers radio fournies par des acteurs tiers *via* le détournement à l'insu de l'opérateur mobile de certaines de ses offres de détail attractives, si elles peuvent exister d'un point de vue technique, l'Autorité tient à souligner que ces dispositifs peuvent outrepasser des clauses de non détournement d'usage spécifiées dans les conditions générales de vente relatives aux offres de détail et sont donc à ce titre non conformes aux conditions contractuelles. Ainsi, leur fourniture n'est pas garantie par les acteurs tiers, dans la mesure où elles sont exposées à une possible coupure de service, une fois le détournement détecté par l'opérateur mobile. Il n'existe donc pas véritablement d'offre en tant que telle. L'Autorité a conscience que leur disparition totale est difficile, dans la mesure où leur fonctionnement repose sur des pratiques qui pourraient être qualifiées, le cas échéant, de frauduleuses, mais il lui apparaît légitime de prévoir que les opérateurs mobiles feront effectivement disparaître ce type de « hérissons » en invoquant le non respect des conditions contractuelles lorsqu'il est établi.

L'Autorité considère donc qu'il n'existe pas de substitut efficace du côté de l'offre sur le marché à la terminaison d'appel vocal mobile.

3.3.5. Conclusion sur l'analyse de la substituabilité

A l'issue de cette analyse et au regard de la situation actuelle, mais aussi de manière prospective, il ressort donc qu'aucun produit n'est substituable à la terminaison d'appel vocal mobile dans une analyse prospective. Les produits de terminaison d'appel vocal couvrent toutes les technologies, qu'elles soient 2G, 3G ou autres. Au-delà, il n'existe pas d'autre produit de substitution envisageable à l'horizon de la période couverte par cette analyse.

En raison de l'impossibilité technique pour un opérateur de terminer un appel vers le numéro d'un client qui n'est pas le sien, il n'y a pas d'autre substitution ni du côté de la demande, non seulement sur le marché de gros, mais aussi sur les marchés de détail, entre voix, SMS et autres services de messagerie mobiles, ni du côté de l'offre.

En conclusion, il est donc justifié de définir, pour chaque opérateur de réseau mobile, le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau, comprenant l'ensemble des offres d'interconnexion vocales à destination de ses clients.

3.4. Délimitation géographique des marchés

Il est ensuite nécessaire de définir le périmètre géographique de ces marchés.

Comme exposé précédemment, la procédure d'analyse de marché telle que prévue par le CPCE est applicable à la métropole, qui comprend les 94 départements continentaux et les deux départements de Corse, aux départements d'outre-mer, la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane et la Réunion, et aux collectivités d'outre-mer de Saint-Pierre-et-Miquelon, Mayotte, Saint-Martin et Saint-Barthélemy.

Conformément aux Lignes directrices de la Commission européenne précitées, **le périmètre géographique du marché de la terminaison d'appel d'un opérateur dépend de l'étendue de son réseau**, entendu comme l'ensemble des zones dans lesquelles il dispose d'autorisation d'utilisation de fréquences mobiles, ainsi que les zones dans lesquelles il bénéficie d'un accord d'accès signé avec un opérateur utilisant des fréquences mobiles, notamment dans le cadre de la mise en place de solutions d'itinérance (par ex. en Zones Blanches) et éventuellement de partage d'infrastructures. Ainsi, dans le cas particulier d'un MVNO, le périmètre géographique correspond à l'ensemble des zones dans lesquelles l'opérateur dispose d'un contrat d'accès avec un opérateur hôte titulaire d'une autorisation d'utilisation de fréquences mobiles (cf. section 2.3).

Pour rappel, les zones sur lesquelles les opérateurs concernés par la présente analyse sont actifs commercialement et disposent, soit de fréquences, soit d'un accord d'accès avec un opérateur titulaire d'une autorisation d'utilisation de fréquences, sont les suivantes :

	Opérateurs
Métropole	Bouygues Telecom Orange France SFR
Réunion	Orange Réunion SRR Outremer Télécom ¹⁴
Mayotte	SRR Outremer Télécom ¹⁵ Orange Réunion ¹⁴
Martinique	Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom
Guadeloupe	Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom
Saint-Martin	Dauphin Télécom Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom St Martin & St Barthélemy Tel Cell
Saint-Barthélemy	Dauphin Télécom Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom St Martin & St Barthélemy Tel Cell
Guyane	Digicel Orange Caraïbe Outremer Télécom
Saint-Pierre-et-Miquelon	SPM Télécom

S'agissant de la zone Caraïbes, compte tenu de l'homogénéité des éléments relatifs à la demande sur ces marchés de gros et sur les marchés de détail sous-jacents, l'Autorité considère que la zone géographique pertinente pour l'analyse du marché de détail sous-jacent notamment est celle formée des Antilles (composée de la Martinique, de la Guadeloupe, de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy) et de la Guyane.

L'Autorité indique ici que l'analyse du pouvoir de marché de chaque opérateur conduira le cas échéant à la conclusion de sa puissance sur un seul marché, délimité par l'étendue de son réseau (cf. début du 3.4). Pour chaque opérateur, le périmètre géographique du marché de la terminaison d'appel qui lui est associé recouvre donc l'ensemble des territoires sur lesquels il exerce une activité commerciale, indépendamment de la proximité géographique ou non de ces territoires entre eux. Néanmoins, l'identification de l'exercice d'une influence significative sur un seul marché ne préjuge pas de l'imposition d'obligations différenciées dans chacune des zones géographiques où cet opérateur a une activité, différenciation qui pourrait résulter notamment de la prise en compte d'éventuelles spécificités des marchés de détail, ainsi que de la situation particulière de l'opérateur sur ces marchés.

¹⁴ Zone de couverture où l'ouverture commerciale est prévue en 2007.

¹⁵ Zone de couverture où l'ouverture commerciale a eu lieu en décembre 2006.

3.5. Liste des marchés

Les marchés de gros recensés dans le cadre de cette analyse de marché sont les suivants :

- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de Bouygues Telecom ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de Dauphin Telecom ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de Digicel ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'Orange Caraïbe ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'Orange France ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'Orange Réunion ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau d'Outremer Télécom ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de SFR ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de SPM Télécom ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de SRR ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de St Martin & St Barthélemy Tel Cell.

Comme indiqué précédemment, l'Autorité inclut dans ces marchés toute prestation de terminaison d'appel vocal sur un réseau mobile, réel ou virtuel, quelle que soit l'origine de l'appel (mobile, fixe, nationale ou internationale), quel que soit le destinataire, client de l'opérateur ou d'un MVNO recourant au réseau de l'opérateur et ne fournissant pas lui-même de prestation de terminaison d'appel, et quelle que soit la technologie utilisée pour produire cette prestation (GSM, UMTS ou autres).

Ces marchés excluent les prestations offertes *via* les « hérissons », ainsi que les couplages transit et terminaison d'appel.

S'agissant des opérateurs mobiles disposant d'autorisations GSM ou UMTS mais n'ayant pas encore lancé leurs services, l'Autorité sera amenée à examiner les marchés individuels de terminaison associés à chacun d'entre eux après le lancement de leur activité.

Chapitre 4 Puissance de marché

4.1. Introduction

Dans le présent chapitre, l'Autorité examine la position des acteurs sur les marchés de gros identifiés au Chapitre 3, considérés comme pertinents au sens de l'article L. 37-1 du CPCE, c'est-à-dire les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels de chaque opérateur mobile visé dans la section 2.3.

En vertu de ce même article, un opérateur est réputé exercer une influence significative lorsqu'il « *se trouve dans une situation équivalente à une position dominante lui permettant de se comporter de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs* ».

Parmi les critères pertinents permettant de conclure à une influence significative ou à une absence d'influence significative, celui de la part de marché apparaît comme un critère essentiel (section 4.2.1). Toutefois, conformément à la jurisprudence tant nationale que communautaire et aux lignes directrices de la Commission qui, sur l'analyse du marché précitée, recommandent de « *procéder à une analyse approfondie et exhaustive des caractéristiques économiques du marché pertinent avant de conclure à l'existence d'une puissance sur le marché* », le critère de la part de marché ne saurait suffire à lui seul à caractériser la puissance d'un opérateur, d'où la nécessité d'analyser d'autres critères plus qualitatifs. Au cas d'espèce, l'analyse du contre pouvoir des acheteurs sur les marchés apparaît comme un critère indispensable (section 4.2.2).

4.2. Analyse de la puissance de marché des opérateurs mobiles

Au chapitre précédent, il a été indiqué que les marchés considérés étaient composés de la prestation de terminaison d'appel vocal sur chaque réseau individuel de métropole et des DOM à destination des clients de l'opérateur mobile, quelle que soit l'origine de l'appel (mobile, fixe, nationale ou internationale), et quelle que soit la technologie utilisée pour produire cette prestation (notamment, GSM ou UMTS). Ce marché inclut toutes les offres d'interconnexion vocales offertes par un opérateur mobile et permettant d'atteindre ses clients (c'est-à-dire de terminer des appels vers eux). Dans ce cadre, il convient de regarder si chaque opérateur mobile n'exerce pas une influence significative sur son marché de terminaison d'appel vocal.

4.2.1. ***Éléments permettant de conclure à la présomption d'une puissance sur les marchés de terminaisons d'appels***

4.2.1.1 *Les opérateurs sont en situation de monopole sur leur marché de terminaison d'appel*

Chaque opérateur mobile dispose de 100% de part de marché sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son propre réseau. En effet, lorsqu'un opérateur souhaite terminer un appel vers un client d'un autre opérateur, il ne dispose d'aucune autre solution

de substitution à la prestation de terminaison d'appel de cet opérateur, seul ce dernier étant capable d'acheminer l'appel sur la dernière partie du réseau, jusqu'à son client.

Ainsi, dès lors qu'un opérateur est actif commercialement sur le marché de détail et qu'il a conquis des clients qui sont joignables par des clients d'autres opérateurs, cet opérateur assure bien la fourniture effective de prestations de terminaison d'appel sur son réseau et dispose donc d'un pouvoir de marché (de monopole) sur le marché formé par l'ensemble de ces prestations.

4.2.1.2 De manière prospective, aucune concurrence potentielle ne peut se développer sur un marché de terminaison d'appel

Il est techniquement impossible pour un opérateur d'entrer sur le marché en proposant une offre concurrente à celle de l'opérateur mobile pour terminer du trafic vocal sur le réseau de cet opérateur, ce qui est souligné par les lignes directrices de la Commission européenne comme emportant une présomption de puissance sur le marché.

L'Autorité considère qu'aucun élément d'ordre prospectif ne peut venir remettre en cause, à moyen terme, ce constat.

4.2.1.3 La terminaison d'appel est une facilité essentielle

Enfin, pour l'ensemble des marchés des communications électroniques, la terminaison d'appel, en l'espèce vocal mobile, constitue un goulot d'étranglement, passage obligé pour tout opérateur tiers souhaitant acheminer des appels à destination des clients de l'opérateur concerné.

Cette notion de facilité essentielle est confirmée par le Conseil de la concurrence, notamment dans son avis n°06-A-05 du 10 mars 2006 portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles, qui a ainsi reconnu (§28) que « *la terminaison SMS pourrait être analysée, du point de vue du droit de la concurrence, comme une charge d'accès à une infrastructure essentielle (...)* ».

4.2.1.4 Conclusion

Au bilan, chaque opérateur mobile ayant ouvert une activité se trouve en situation de monopole sur le marché de la terminaison d'appel sur son propre réseau, dès lors que seul cet opérateur en maîtrise les conditions de fourniture. Même s'il existe une présomption forte de puissance du fait d'une part de marché égale à 100% et d'une absence de concurrence potentielle, il est nécessaire, conformément aux lignes directrices précitées, de procéder à une analyse plus fine des caractéristiques économiques des marchés analysés.

Dans ce cadre, l'évaluation du contre pouvoir d'acheteur dont pourrait bénéficier l'opérateur acheteur ou le consommateur est un élément important qui permet de caractériser le degré de puissance de l'opérateur et de comprendre si ce dernier peut effectivement agir indépendamment de la demande et des concurrents.

4.2.2. Examen des contre pouvoirs d'acheteurs

4.2.2.1 Absence de contre pouvoir des acheteurs de terminaison d'appel sur le marché de gros

4.2.2.1.1. *Pour un opérateur (fixe ou mobile), répondre à une hausse de la terminaison d'appel d'un opérateur en augmentant sa propre terminaison d'appel ne constitue pas un contre pouvoir d'acheteur efficace*

Si un opérateur décide d'augmenter unilatéralement son tarif d'interconnexion, les autres opérateurs peuvent répliquer immédiatement en procédant à une hausse du même ordre de manière à équilibrer globalement les flux financiers d'interconnexion entrants et sortants.

Une telle réplique, qui pourrait constituer un véritable contre pouvoir d'acheteur sur le marché de gros (en stérilisant les effets de la hausse chez l'opérateur ayant augmenté sa terminaison d'appel le premier), reste cependant inenvisageable dès lors que l'opérateur acheteur est régulé et difficile à mettre en œuvre quand les prestations acquises ne sont pas équivalentes (TA mobile contre TA fixe), ou encore quand les volumes de terminaison d'appel en cause ne sont pas symétriques.

Cette possibilité ne constitue donc pas un contre pouvoir d'acheteur de nature à influencer la position d'un opérateur sur sa terminaison d'appel et poserait de plus des problèmes concurrentiels néfastes pour le consommateur final (cf. 5.1.1).

4.2.2.1.2. *L'opérateur (fixe ou mobile) de l'appelant ne dispose pas de moyens de représailles crédibles vis-à-vis de l'opérateur mobile de l'appelé dans la fixation du tarif de terminaison d'appel vocal*

Deux façons d'exercer un éventuel contre pouvoir peuvent être mises en exergue pour empêcher l'opérateur mobile de l'appelé de fixer un tarif de terminaison élevé :

- renoncer, ou menacer de renoncer, à l'achat de terminaison d'appel vers les clients de cet opérateur ce qui ne permettrait plus aux clients de ce dernier d'être joints par les clients raccordés par l'acheteur. Ceci suppose toutefois, inversement pour l'acheteur, de renoncer à offrir à ses propres clients sur le marché de détail l'acheminement des appels vers cet opérateur ;
- augmenter, ou menacer d'augmenter, les tarifs de détail des appels vers cet opérateur, de façon à diminuer le volume de trafic acheminé vers ce dernier, et donc à baisser les revenus de terminaison d'appel de ce dernier, ou à le faire paraître sur le marché de détail comme un réseau où il est « cher » d'être appelé, ce qui pourrait en théorie dissuader les utilisateurs finaux de souscrire aux services de cet opérateur ou inciter ceux qui y ont déjà souscrit à changer d'opérateur.

La menace consistant à renoncer à l'achat de terminaison d'appel constitue un contre pouvoir, mais qui ne s'exerce, par définition, que préalablement à l'ouverture des numéros dans le réseau de l'opérateur acheteur, lors des négociations précédant la signature de la convention d'interconnexion qui vient spécifier contractuellement les conditions techniques et financières de la fourniture des prestations de terminaison d'appel par l'opérateur mobile les vendant. Dès lors que les numéros sont ouverts, que la convention d'interconnexion a été signée entre les parties et que la prestation de terminaison d'appel est effectivement achetée dans les conditions précisées par cette convention, l'éventuel contre pouvoir dont

l'opérateur acheteur pouvait disparaître, notamment car l'opérateur acheteur s'est maintenant engagé vis-à-vis de son propre client à commercialiser de telles communications. Sa capacité à modifier unilatéralement ce tarif est restreinte et associée à des coûts de transaction élevés.

Au demeurant, l'opérateur en charge de la fourniture du service universel ne peut exercer une telle menace, ayant l'obligation de rendre accessible l'ensemble des numéros du plan national de numérotation à ses clients et étant donc conduit à acheter les prestations de terminaison d'appel des opérateurs sans pouvoir exercer de contre pouvoir d'acheteur.

Quant à la possibilité de mettre en œuvre des stratégies de différenciation tarifaire à l'encontre d'un opérateur mobile pratiquant un tarif de terminaison d'appel vocal jugé élevé, l'Autorité estime qu'une telle stratégie se révèle inefficace et ne permet pas d'exercer un contre pouvoir d'acheteur effectif sur cet opérateur.

En principe il est en effet concevable que l'appelant puisse exercer un contre pouvoir d'acheteur indirect, par le biais du marché de détail, en différenciant les prix des appels vers le réseau facturant une terminaison d'appel plus élevée que celle pratiquée par les autres opérateurs sur le même marché. Dans ce sens, le réseau fixant un prix de terminaison significativement plus élevé pourrait voir ses volumes entrants réduits du fait que le client final le percevrait comme un réseau cher à appeler.

Une telle différenciation tarifaire, génératrice d'une « contrainte de prix indirecte » sur le marché de gros par le biais du marché de détail (*indirect pricing constraint*), reste cependant d'un maniement difficile et ses effets sur l'opérateur mobile de destination assez limités, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, elle implique que l'opérateur modifie son plan tarifaire de détail afin de tenir compte des variations de terminaison d'appel sur le marché de gros. De telles modifications sont plus compliquées à mettre en œuvre pour les offres existantes que pour les nouvelles offres proposées par l'opérateur et comportent un risque d'entraîner, conformément aux dispositions de l'article L. 121-84 du code de la consommation, la résiliation sans pénalité par les consommateurs des contrats en particulier existants pour lesquels les conditions contractuelles sont modifiées. Par ailleurs pour qu'une pratique de différenciation puisse permettre à l'opérateur appelant d'exercer effectivement un contre pouvoir sur l'opérateur appelé, il faut que le client final soit suffisamment sensible à la différenciation tarifaire, ainsi que conscient du réseau appelé. Or, ainsi que le Conseil de la concurrence l'a indiqué dans son avis 07-A-01 (§11)¹⁶, « (...) l'appelant n'a pas toujours connaissance du réseau de la personne qu'il appelle (l'appelé). Si des blocs de numéro ont été initialement attribués à chaque opérateur, d'une part, cette répartition n'est généralement pas connue des consommateurs, et d'autre part, le développement de la portabilité des numéros (plus avancée dans les DOM) rend encore plus difficile l'identification du réseau de l'appelé par l'appelant. Le coût élevé des appels à destination d'un réseau en particulier risque donc d'être découvert par l'appelant a posteriori, et demeure sans effet sur l'élasticité de la demande et le volume des appels à destination du réseau en cause. (...) »

Ainsi, l'Autorité relève tout d'abord que les stratégies de différenciation tarifaire, lorsqu'elles consistent à répercuter au détail des écarts significatifs de tarifs de gros de terminaison d'appel, n'ont pas d'effet négatif notable sur le comportement des consommateurs appelant les clients de l'opérateur mobile considéré. En effet, si ces derniers disposent initialement de la possibilité de choisir le plan tarifaire qui optimise leur consommation, ce choix devient très

¹⁶ Avis n° 07-A-01 du 1^{er} février 2007 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles des sociétés Outremer Telecom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell dans la zone Antilles Guyane.

vite contraint par les coûts qu'ils peuvent subir en cas de changement d'opérateur. L'Autorité note ensuite qu'en vertu du principe du *calling party pays*, les consommateurs de l'opérateur mobile de l'appelé n'ont pas conscience des effets néfastes pour leurs correspondants d'une telle stratégie de différenciation (cf. section 4.2.2.2).

Enfin, outre la forte ponction de ses propres clients, la mise en place d'une différenciation tarifaire par l'opérateur de l'appelant contribue à brouiller la lisibilité¹⁷ tarifaire de ses offres et à en réduire de fait l'attractivité commerciale. Ainsi, une stratégie de différenciation tarifaire, loin de pénaliser l'opérateur de destination en le faisant apparaître comme un réseau cher à appeler, emporte plutôt des effets négatifs sur l'opérateur qui la mettrait en place, lequel, anticipant de tels effets, peut être amené à renoncer à une telle différenciation pour préserver l'attractivité de ses offres.

En conclusion, l'Autorité considère que les possibles stratégies de différenciation tarifaire mises en place par les opérateurs (fixes ou mobiles) à l'encontre de l'opérateur mobile de terminaison ne sont pas un moyen effectif d'exercer un contre pouvoir d'acheteur sur cet opérateur.

S'agissant enfin de l'utilisation des mécanismes de « hérissons », qui pourrait constituer un moyen (spécifique à la terminaison d'appel mobile) mis en œuvre par l'opérateur acheteur pour exercer un contre pouvoir sur l'opérateur de terminaison, l'Autorité considère que l'utilisation de « hérissons » n'exerce désormais plus qu'une pression marginale sur le niveau de la charge de terminaison d'appel (notamment pour les mêmes raisons que celles avancées dans la section 3.3.2).

L'Autorité note que cette absence de contre pouvoir effectif est manifeste sur l'ensemble des marchés de terminaison d'appel mobile, comme a pu le souligner le Conseil de la concurrence dans ses avis n° 04-A-17¹⁸, 06-A-05¹⁹ et 07-A-01²⁰.

4.2.2.2 Absence de contre pouvoir indirect via les clients de l'opérateur de terminaison sur le marché de détail

En France, comme dans l'ensemble des pays européens, le modèle économique du *calling party pays* prévaut (cf. section 2.4.2). Seuls les appels sortants sont facturés par l'opérateur au client. La réception des appels à l'unité est quant à elle gratuite, à l'exception du seul cas où le client est en situation dite d'itinérance internationale (par ex. quand il est à l'étranger). La charge de terminaison d'appel vocal est fixée par l'opérateur de l'appelé (et dépend donc du choix de ce dernier), mais elle est payée par l'opérateur de l'appelant, lequel prend en compte cette charge dans les tarifs de ses offres de détail.

¹⁷ Il convient de noter qu'une telle différenciation se distingue des politiques tarifaires dites *on net / off net* qui consistent à offrir un tarif plus avantageux pour des appels se terminant sur le réseau de l'opérateur de l'appelé afin de mettre en œuvre un effet club. A l'opposé, la singularisation d'un unique réseau de destination du fait de sa TA élevée ne permet pas la mise en œuvre d'un effet club et brouille la politique tarifaire de l'opérateur.

¹⁸ Avis n° 04-A-17 du 14 octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'Autorité de Régulation des Télécommunications en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques.

¹⁹ Avis n° 06-A-05 du 10 mars 2006 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des Postes en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles.

²⁰ Avis n° 07-A-01 du 1^{er} février 2007 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles des sociétés Outremer Telecom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell dans la zone Antilles Guyane.

Or, c'est l'appelé qui choisit son opérateur mobile. Dans la très grande majorité des cas, celui-ci ne prend sa décision qu'en fonction de critères qui l'affectent directement, à savoir, notamment, le modèle et le prix du terminal – subventionné ou non –, et le prix d'une offre de service couplée tenant compte, entre autres, du prix des appels sortants. De manière plus générale, le prix des appels entrants ne constitue pas un critère principal de choix d'un opérateur pour le consommateur.

Il se montre d'autant moins sensible au prix de terminaison d'appel vocal qu'il ignore pratiquement tout de l'existence de cette prestation de gros. En ce sens, le principe du paiement par l'appelant conduit à ce qu'un opérateur n'a que peu d'incitation à établir des prix de terminaison d'appel vocal à un « niveau concurrentiel ».

En vertu du principe de paiement par l'appelant, les clients de l'opérateur de terminaison mobile ne présentent donc pas de comportement susceptible d'emporter un contre pouvoir indirect des acheteurs de terminaison d'appel.

4.3. Conclusion sur la puissance de marché

En conclusion, l'Autorité considère qu'en l'absence de régulation de la charge de terminaison d'appel vocal mobile, chaque opérateur mobile de terminaison visé dans la présente analyse (cf. section 2.3) peut agir indépendamment des autres acheteurs sur le marché de sa terminaison d'appel vocal mobile et que le système dans lequel leurs clients ne sont pas directement facturés pour les appels qu'ils reçoivent n'incite pas ces opérateurs à maintenir des tarifs raisonnables de terminaison d'appel vocal mobile.

Il y a aujourd'hui une impossibilité technique pour un nouvel entrant à rompre le monopole des opérateurs mobiles sur leur terminaison d'appel vocal et aucun acteur n'est soumis à un contre pouvoir d'acheteur suffisant pour contrebalancer cette position. Il est en outre peu envisageable que cette situation évolue au cours de la période considérée par cette analyse.

L'Autorité estime donc que Bouygues Telecom, Dauphin Telecom, Digicel, Orange Caraïbe, Orange France, Orange Réunion, Outremer Télécom, SFR, SPM Télécom, SRR et St Martin & St Barthélemy Tel Cell détiennent une influence significative sur leur marché de gros respectif de terminaison d'appel vocal sur leur réseau.

Si la situation évoluait avant la fin de la période d'analyse considérée, l'Autorité serait toutefois amenée à réévaluer la puissance de marché de ces opérateurs.

Chapitre 5 Problèmes concurrentiels et pertinence des marchés pour une régulation ex ante

Conformément à l'article L. 37-1 du CPCE, il appartient à l'Autorité de déterminer les marchés pertinents « *au regard notamment des obstacles au développement d'une concurrence effective* ». L'identification des problèmes concurrentiels sur les marchés de gros définis au Chapitre 3, ainsi que sur les marchés de détail sous-jacents recensés dans la section 3.1, permet d'évaluer la présence ou non d'obstacles au développement d'une concurrence effective, et de conclure ainsi à la pertinence des marchés de gros en cause pour une régulation *ex ante*.

5.1. Identification des principaux problèmes concurrentiels sur les marchés de détail et de gros

Tout d'abord, l'Autorité estime qu'en l'absence de régulation, les opérateurs mobiles seront incités à faire évoluer leurs tarifs de terminaison d'appel à la hausse et ne subiront aucune pression à la baisse. Ce phénomène conduirait à la fixation de tarifs éloignés des « niveaux concurrentiels » qui seraient atteints si ces prestations étaient soumises à une concurrence effective (section 5.1.1).

Sur les marchés de détail sous-jacents, les opérateurs fixes sont alors contraints de définir des prix de détail élevés pour les communications de leurs réseaux vers les clients de l'opérateur mobile considéré, comparativement aux tarifs des appels passés par les clients de l'opérateur mobile vers leurs réseaux fixes. De cette situation résultent donc des risques de déséquilibres et transferts de valeur entre les marchés fixes et mobiles (section 5.1.2).

S'agissant des services mobiles, un problème concurrentiel peut également résulter d'une situation dans laquelle un opérateur mobile pratique une terminaison d'appel significativement plus élevée que celles fixées par ses concurrents. Il existe alors un écart significatif entre les tarifs de gros de terminaison d'appel. Cette situation peut notamment se produire lorsque cet opérateur n'est pas régulé sur son marché de terminaison d'appel, alors que tous ses concurrents le sont. L'opérateur mobile considéré parvient alors à percevoir auprès d'eux d'importants revenus d'interconnexion grâce auxquels il pratique en contrepartie des prix plus faibles au détail, lui permettant ainsi de conquérir des clients (section 5.1.3).

Par ailleurs, en supposant que la situation précédemment décrite n'est pas observée sur les services mobiles offerts au détail et donc qu'une certaine cohérence est assurée entre les ordres de grandeur des niveaux de terminaison d'appel des opérateurs mobiles – chacun étant régulé sur cette prestation –, un autre problème concurrentiel lié au marché de gros peut être identifié à travers la multiplication d'offres tarifaires *on net* illimitées mises en place sur les marchés mobiles. Constituant une tendance générale du secteur aujourd'hui, ces pratiques se présentent sous la forme d'offres dites « d'abondance » permettant d'appeler un certain nombre de clients d'un même opérateur pour un prix forfaitaire indépendant du nombre et de la durée des appels. L'Autorité note à cet égard que ces pratiques ont plutôt eu tendance à s'accroître avec la sortie du système *du bill and keep* fin

2004 pour les opérateurs mobiles de métropole, comme le démontre l'essor des communications *on net* au cours des six dernières années (cf. section 3.1).

Ainsi, la conjugaison d'une pratique de terminaison d'appel vocal mobile facialement élevée et la sortie du *bill and keep* pour les opérateurs mobiles métropolitains fin 2004 expliquent l'intérêt, pour des opérateurs de réseau disposant d'un parc pertinent pour ce besoin, à commercialiser et promouvoir ces offres *on net* sur le marché de détail. D'un point de vue concurrentiel, ces offres *on net* illimitées offertes au détail posent toutefois un certain nombre de questions, notamment pour les opérateurs dont le parc de clients est de taille significativement plus faible que celle des acteurs principaux du marché (section 5.1.4).

5.1.1. Absence de pression concurrentielle sur les niveaux de terminaison d'appel vocal mobile conduisant en l'absence de régulation à la fixation de niveaux naturellement élevés

L'objectif de chaque opérateur pris isolément est d'imposer une terminaison d'appel élevée pour les appels entrants, de façon à augmenter ses revenus d'interconnexion, tout en payant une terminaison d'appel basse pour ses appels sortants (*off net*), de façon à minimiser ses charges d'interconnexion, voire à déséquilibrer les soldes d'interconnexion existant entre les opérateurs pris deux à deux. Dans ce dernier cas, l'opérateur vise à faire encourir à un concurrent des charges d'interconnexion significativement plus élevées que celles que lui-même supporte, tirant ainsi sur le marché de gros des revenus auprès de ses concurrents qui lui permettent, le cas échéant, de pratiquer, par exemple, au détail des tarifs moins chers par rapport aux tarifs des autres opérateurs.

En ce sens, dans un marché dynamique, si un opérateur augmente unilatéralement son tarif d'interconnexion, les autres opérateurs auront intérêt à répliquer immédiatement en procédant à une hausse du même ordre de manière à équilibrer globalement les flux financiers d'interconnexion entrants et sortants. Inversement, si un opérateur décide de diminuer unilatéralement sa charge d'interconnexion, les autres opérateurs n'ont aucun intérêt à diminuer la leur dans la mesure où leurs coûts d'interconnexion diminuent sans que leurs revenus ne soient affectés. Dans ces conditions, un opérateur qui ne serait pas soumis à une régulation *ex ante* et qui souhaiterait augmenter son tarif d'interconnexion à partir d'un niveau correspondant aux coûts de fourniture du service pourrait la fixer à un niveau arbitrairement élevé, sans que ce mouvement n'entraîne d'autre mouvement qu'une hausse des tarifs de terminaison d'appel des autres opérateurs.

Il en résulte, en dehors de toute action du régulateur, qu'il n'existe intrinsèquement peu ou pas d'incitation économique, pour les opérateurs, à fixer leur tarif de terminaison d'appel à des « niveaux concurrentiels », c'est-à-dire, à des niveaux qui pourraient être constatés si ces prestations étaient soumises à une concurrence effective.

5.1.2. Un risque de distorsions pouvant affecter les choix des consommateurs fixes et mobiles

Il convient tout d'abord de rappeler que la charge de terminaison d'appel vocal mobile diffère de celle du fixe dans la mesure où elle rétribue plus de services que cette dernière, les périmètres des coûts considérés par le régulateur comme pertinents pour la prestation de terminaison d'appel étant différents. En effet, la terminaison d'appel mobile rémunère la sollicitation de tous les éléments de réseau activés par la transmission de l'appel du point d'interconnexion à l'appelé, segment d'accès compris. Pour rappel, dans le cas du fixe, la

terminaison d'appel n'est pas censée recouvrir les coûts associés au segment d'accès jusqu'à l'utilisateur final. Le coût de ce segment d'accès, (par exemple, la paire de cuivre) qui est entièrement dédié à l'utilisateur fixe, est recouvert à travers une tarification, qui prend en compte ce coût, des services offerts au détail à l'utilisateur final.

Une telle structuration de la terminaison d'appel vocal, issue d'une pratique de financement des réseaux mobiles par les appels fixes vers mobiles dans un contexte de *bill and keep*, a pour conséquence, au-delà des différences technologiques (et de coûts subséquentes) évidentes, que les niveaux de terminaison d'appel vocal mobile sont bien supérieurs à ceux de la terminaison d'appel vocal fixe, atteignant des niveaux absolus structurellement élevés.

Ainsi, l'ordre de grandeur des terminaisons d'appel vocal fixe est d'un centime d'euro, lorsque, dans le même temps, il s'élève en moyenne à 8 c€ pour le monde mobile.

Ces prix de gros élevés se traduisent, sur le marché de détail, notamment par des tarifs élevés des communications fixe vers mobile, qui pourraient conduire sur la période considérée à des déséquilibres et des transferts de valeur entre les consommateurs fixes et mobiles.

En conclusion de cette sous-partie, l'Autorité a conscience de l'existence aujourd'hui de transferts de valeur des consommateurs fixes vers les consommateurs mobiles, même si la baisse des valeurs nominales des terminaisons d'appel vocal mobile en limite la portée.

5.1.3. Un risque de distorsion concurrentielle introduit par un acteur non régulé

La situation dans laquelle un opérateur mobile pratique une terminaison d'appel significativement plus élevée que celles fixées par ses concurrents peut induire une distorsion concurrentielle sur le marché de détail mobile. Cela peut notamment être le cas lorsqu'un opérateur n'est pas régulé sur son marché de terminaison d'appel, alors que tous ses concurrents le sont. En effet, l'opérateur mobile considéré peut alors parvenir à percevoir auprès d'eux d'importants revenus d'interconnexion grâce auxquels il pratique en contrepartie des prix plus faibles au détail, lui permettant ainsi de conquérir des clients.

Certes, tant que la part de marché de l'opérateur pratiquant une terminaison d'appel élevée reste faible, il ne générera qu'un trafic limité entrant sur son réseau en provenance de ses concurrents : l'achat d'interconnexion auprès de cet acteur représentera alors pour ses concurrents un coût n'affectant que peu leurs structures de coûts respectives. En revanche, la situation dans laquelle cet opérateur non soumis à une régulation continue de bénéficier d'un tarif de terminaison d'appel élevé, alors que sa part de marché connaît une croissance soutenue, peut conduire à déstabiliser artificiellement le positionnement des offres de détail mises en place par ses concurrents, par rapport à celles qu'il offre sur le même segment de marché. Ceci est d'autant plus vrai que ces derniers seront à terme contraints de renchérir le prix de leurs communications de détail vers l'opérateur tiers, alors même que ce dernier continuera à faire bénéficier son client final de prix inchangés vers ces opérateurs.

5.1.4. Des mécanismes de différenciation tarifaire on net / off net de nature à favoriser les opérateurs disposant de parcs de clients plus grands

Dans une situation de *bill and keep*, les opérateurs ne sont pas sensibles au réseau de destination des appels de leur client. Que l'appel soit *on net* ou *off net*, il ne génère pas de coût incrémental direct.

Dès lors que les opérateurs se facturent entre eux une terminaison d'appel, un opérateur a un intérêt économique immédiat à inciter ses clients à pratiquer des appels *on net*, à coût incrémental nul, et non des appels *off net*, dont le coût incrémental est égal au coût de la TA mobile de l'opérateur de destination. L'opérateur limite ainsi le volume et le coût des terminaisons d'appel payé à ses concurrents. Cette incitation prend la forme de tarifs faciaux plus bas pour les appels *on net*, ou encore d'une tarification forfaitaire par laquelle le client final bénéficie d'une offre d'abondance pour ses minutes *on net*²¹.

En effet, le fait pour un opérateur de commercialiser des offres comprenant un volume important de communications *on net*, c'est-à-dire se terminant sur le réseau de l'opérateur pratiquant le départ d'appel, présente l'avantage de permettre à ce dernier de proposer un service de communication n'entraînant pas de versement de charge de terminaison d'appel à un opérateur mobile tiers.

A titre incident, l'Autorité relève que l'opérateur terminant un appel sur son réseau bénéficie du fait que les tarifs de terminaison d'appel sont établis sur la base des coûts moyens de long terme, alors qu'il peut être dans des situations où il n'a à faire face qu'à des coûts incrémenteaux de court terme quasi-nuls pour terminer des appels sur son réseau.

Ainsi, le coût incrémental encouru par un opérateur pour la fourniture d'un appel *on net* peut être quasi-nul, notamment quand l'appel passé permet une optimisation par l'opérateur de son réseau, et que sa fourniture peut donc se faire à capacité inchangée. Au contraire, dans le cas d'un appel *off net*, il supporte comme principal coût incrémental direct la charge de terminaison d'appel de l'opérateur de destination qui intervient dans le solde d'interconnexion associé à l'offre.

Ce solde, qui joue un rôle prépondérant dans l'équilibre économique de chaque offre qu'il propose, correspond à la différence entre les charges d'interconnexion qu'il doit payer à ses concurrents au titre du trafic entrant sur leurs réseaux respectifs, et les revenus d'interconnexion qu'il perçoit auprès de ses concurrents au titre du trafic entrant sur son réseau pour une offre donnée. Une variation de ces charges et revenus se traduit concrètement pour l'opérateur par une diminution, respectivement un accroissement, instantanée de sa marge brute.

L'intérêt à développer le trafic *on net* dans le but d'améliorer son solde d'interconnexion pour chacune de ses offres s'applique à l'ensemble des opérateurs indépendamment de leur taille.

Cet intérêt devient d'autant plus grand que la terminaison d'appel est élevée. En première analyse, on pourrait penser que cela n'est pas le cas, en partant du constat que les flux financiers d'interconnexion sont globalement équilibrés dans la mesure où les trafics entrants et sortants des différents opérateurs s'équilibrent naturellement. Toutefois, cette assertion n'est vraie que dans l'hypothèse où tous les opérateurs possèdent des parcs de clients ayant des caractéristiques homogènes, notamment en termes de préférences et de profil de consommation, en particulier entre appels *on net* et appels *off net*. Or, cette condition n'est pas respectée.

²¹ Il convient ici de préciser que la différenciation tarifaire évoquée dans la présente section n'est pas induite par l'existence d'un écart significatif entre les tarifs de gros de terminaison d'appel des opérateurs : elle existe même dans la situation où l'ensemble des terminaisons d'appel mobiles sont symétriques.

De plus, si les trafics entrant et sortant restent, d'un point de vue macroscopique²², globalement équilibrés, il n'en demeure pas moins que, d'un point de vue microscopique²³, il existe des déséquilibres importants selon la catégorie de consommateurs, le segment de clientèle ou l'offre considérés. Or, un opérateur appréhende très souvent offre de détail par offre de détail les flux d'interconnexion résultant des trafics entrant et sortant. Pour une offre donnée, il peut donc exister des déséquilibres importants entre opérateurs.

De plus, pour une offre prise individuellement, il résulte que, lorsque la TA mobile ne reflète pas les coûts, le coût net de terminaison (incluant les coûts et revenus liés à la terminaison) est d'autant plus grand que la consommation des clients sur l'offre est importante et que la TA mobile est élevée.

Il apparaît donc que l'intérêt économique immédiat qu'a tout opérateur à inciter ses clients à pratiquer des appels *on net* est corrélé aux niveaux des terminaisons d'appel.

Par ailleurs, plus l'opérateur dispose d'une part de marché élevée, plus ses offres de communications *on net* à tarif privilégié sont attractives pour ses clients.

Sur un plan concurrentiel, un opérateur de taille importante a un intérêt immédiat à développer les offres *on net* illimitées, dans la mesure où ces dernières favorisent l'attractivité de son réseau. Inversement, dans le cas d'un opérateur de faible taille, l'attractivité d'offres de communications *on net* à tarif privilégié qu'il pourrait proposer sera plus réduite, l'intérêt commercial des offres *on net* croissant avec la taille du parc, dans la mesure où les clients finaux valorisent d'autant plus ce type d'offre qu'il est probable que leurs correspondants usuels appartiennent effectivement au même réseau que le leur.

La différenciation *on net* / *off net* favorise l'« effet club », c'est-à-dire le fait qu'un client prospectif préférera, toutes choses égales par ailleurs, souscrire auprès de l'opérateur auprès duquel ses correspondants sont déjà clients, afin de bénéficier du tarif *on net* sur un maximum d'appels. Or même si le périmètre des correspondants les plus appelés d'un client n'est pas stable dans le temps, la probabilité qu'à un moment donné, ces correspondants soient clients d'un même opérateur est directement reliée à la part de marché de cet opérateur. Ainsi, l'effectivité de l'effet club croît avec l'écart de taille entre le parc clients de cet opérateur et ceux de ses concurrents, dans la mesure où l'intérêt d'une offre *on net* croît avec la probabilité que les correspondants les plus fréquents du client potentiel auront souscrit une offre auprès de cet opérateur plutôt qu'un autre.

L'avènement des offres d'abondance susmentionnées présente ainsi un risque de distorsion concurrentielle vis-à-vis d'un opérateur à taille réduite, tenant à ce que, en première analyse, ce dernier ne puisse potentiellement les répliquer de manière pertinente qu'en proposant des communications illimitées vers tous les opérateurs (*on net* et *off net*). Or la commercialisation d'une telle offre entraîne, à l'échelle de cette offre, de fortes dépenses de terminaison pour la majorité des appels sortants car ils correspondent à des appels *off net*. De surcroît, dans cet exercice, l'opérateur est contraint tant par le fait que la terminaison d'appel est facturée à la minute – alors même qu'il ne peut proposer qu'un prix au détail forfaitaire –, que par le niveau facial de ces terminaisons d'appel.

Il apparaît ainsi que le risque de non-répliquabilité des offres d'abondance *on net* défavorise les opérateurs dont les parcs sont significativement les plus faibles²⁴ en gelant les parts de

²² C'est-à-dire sur l'ensemble des offres de l'opérateur.

²³ C'est-à-dire sur chaque offre de l'opérateur prise individuellement.

²⁴ Dans sa décision n° 02-D-69 du 26 novembre 2002 relative aux saisines et aux demandes de mesures conservatoires présentées par la société Bouygues Telecom, l'Union fédérale des consommateurs Que Choisir et la

marché des opérateurs plus importants et en générant une dynamique renforçant les parcs de ces derniers. Il pourrait néanmoins être objecté que la différenciation tarifaire *on net / off net* induit une dynamique pro concurrentielle en incitant chaque opérateur à accroître sa part de marché pour bénéficier au maximum de « l'effet club ». Cet argument, issu de la littérature économique, revêt une certaine pertinence lorsque les parts de marché initiales des opérateurs sont équilibrées. Chacun tire alors un même bénéfice de l'effet club et cherche à prendre un avantage sur ses concurrents. En revanche, lorsque les parts de marché sont asymétriques (comme c'est notamment le cas en métropole, dans les Antilles, en Guyane et à la Réunion), l'effet club crée au contraire un handicap pour les plus petits opérateurs, enfermant ces derniers dans un « cercle vicieux » : plus leur part de marché est faible moins leurs offres sont attractives, plus leur part de marché est faible, etc.

En ce sens, l'Autorité confirme les conclusions qu'elle a déjà pu adopter lors de ses analyses de marché précédemment publiées²⁵, notamment celle récemment adoptée mettant en place pour Orange France, SFR et Bouygues Telecom la régulation de leur marché respectif de terminaison d'appel SMS.

A titre incident, l'Autorité relève que, même si elle peut connaître un certain succès commercial, la distinction entre communications *on net* et communications *off net*, au-delà des aspects déjà évoqués ci-avant, n'a pas de réelle pertinence du point de vue de l'utilisateur final, qui souhaite avant tout joindre un correspondant, toutes choses étant égales par ailleurs. Sur un plan économique, le développement des offres *on net* illimitées conduit donc à une discrimination du marché de détail qui n'est pas fondée sur des différences de préférence de premier rang de la part des demandeurs.

5.1.5. Conclusion

En conclusion, l'Autorité rappelle d'abord que, sans régulation, l'absence de pression concurrentielle sur les niveaux de terminaison d'appel vocal mobile conduit à la fixation de niveaux de terminaison d'appel naturellement élevés. Par ailleurs, l'Autorité estime que les niveaux absolus et relatifs des terminaisons d'appel vocal mobile, qui peuvent notamment induire des pratiques de différenciation tarifaire *on net / off net* encourageant le développement d'offres *on net* illimitées, posent des problèmes de distorsions des choix des consommateurs et de concurrence à la fois sur les marchés fixes (transferts de valeur entre consommateurs fixe et mobile), et sur les marchés mobiles (possibilité de distorsions concurrentielles au profit d'un opérateur non régulé lorsque l'ensemble des autres opérateurs mobiles le sont ; risque de déséquilibres économiques importants au profit d'opérateurs disposant des plus grands parcs de clients). Comme le Conseil de la concurrence, l'Autorité tient à rappeler ici que la commercialisation d'offres *on net* illimitées induisant une différenciation tarifaire *on net / off net* est de nature à limiter l'interopérabilité des réseaux et à favoriser les opérateurs avec les plus grands parcs, les clients valorisant la possibilité d'appeler et d'être appelés par le plus grand nombre possible de correspondants ;

Confédération de la consommation, du logement et du cadre de vie, le Conseil de la concurrence relevait ainsi que : « la différenciation tarifaire peut influencer sur le choix des clients lors du premier achat ou d'un renouvellement, dans la mesure où ils seront désormais susceptibles de tenir compte des réseaux auxquels appartiennent leurs principaux correspondants. Ces effets sont de nature à limiter l'interopérabilité des réseaux et donc à favoriser le plus grand des parcs, les clients valorisant la possibilité d'appeler et d'être appelés par le plus grand nombre possible de correspondants. »

²⁵ Cf. Décision n° 06-0593 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 27 juillet 2006 portant sur la définition des marchés pertinents de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles en métropole, la désignation d'opérateur disposant d'influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre.

et que, de surcroît, les effets de cette différenciation sont d'autant plus importants que les terminaisons d'appel sont éloignées des coûts.

L'Autorité considère que l'ensemble des problèmes concurrentiels précédemment décrits, et découlant de l'influence significative exercée par les opérateurs mobiles sur le marché de la terminaison d'appel sur leur réseau, constituent des obstacles à une concurrence effective sur ledit marché et les marchés de détail sous-jacents.

5.2. Pertinence des marchés définis pour une régulation *ex ante*

Les marchés définis dans le cadre de la présente analyse font à ce jour partie de la liste des marchés pertinents définis par la Commission européenne dans sa recommandation²⁶ du 11 février 2003, au titre du marché 16 « terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels ».

Conformément aux Lignes directrices du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché, ils vérifient les critères utilisés initialement par la Commission européenne (barrière à l'entrée et entraves au développement de la concurrence, obstacle au développement d'une concurrence effective, etc.) pour recenser la liste des marchés pertinents dont les caractéristiques peuvent justifier l'imposition d'obligations réglementaires.

5.3. Conclusion sur le caractère pertinent des marchés au sens de la régulation sectorielle

L'Autorité conclut à la pertinence des marchés précédemment définis au sens de la régulation sectorielle *ex ante*.

²⁶ concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* conformément à la directive « cadre » (recommandation « marchés pertinents »).

Chapitre 6 Obligations

6.1. Introduction

6.1.1. *Généralités*

Si l'analyse du niveau de développement de la concurrence conclut qu'un marché est effectivement concurrentiel, l'Autorité doit proposer la suppression des éventuelles obligations qui s'y appliquaient jusqu'alors ; dans le cas contraire, l'Autorité impose aux entreprises identifiées comme exerçant une influence significative les obligations spécifiques appropriées, conformément aux articles L. 38 et L. 38-1 du CPCE. L'imposition de ces obligations doit être établie en tenant compte de la nature des obstacles au développement d'une concurrence effective et être proportionnée à la réalisation des objectifs mentionnés à l'article L. 32-1 du CPCE.

Les principales obligations spécifiques prévues par le CPCE sont les suivantes :

- l'accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation ;
- la transparence, notamment par l'établissement d'une offre de référence ;
- la non-discrimination ;
- la mise en place d'un système de comptabilisation des coûts ;
- la mise en place d'une séparation comptable ;
- le contrôle des prix.

6.1.2. *Principe de proportionnalité*

Au cas d'espèce de la terminaison d'appel vocal mobile et dans la continuité de la régulation de ces marchés actuellement en place, l'Autorité estime justifié et proportionné de maintenir et prolonger les obligations existantes.

En particulier, l'Autorité estime que les obligations imposées aux opérateurs déclarés puissants doivent tenir compte notamment de la taille du marché considéré (nombre de clients) et de la position de l'acteur au sein de sa zone géographique (part de marché).

Le tableau suivant présente les données de marché disponibles au 31 décembre 2006.

Part de marché des opérateurs mobiles dans les zones Métropole, Antilles-Guyane, Réunion, Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon

Zone géographique	Opérateur	Part de marché au 31/12/06
METROPOLE	Bouygues Telecom	17,2%
	Orange France	46,0%
	SFR	34,0%
	Total MVNO	2,8%
	TOTAL Métropole	100,0%
ANTILLES - GUYANE	Dauphin Télécom	1,3%
	Digicel	26,5%
	Orange Caraïbe	59,9%
	Outremer Telecom	12,3%
	SM & SB Tel Cell	-
	TOTAL Antilles-Guyane	100,0%
REUNION et Mayotte	Orange Réunion	28,1%
	SRR	71,9%
	Outremer Télécom	-
	TOTAL Réunion	100,0%
Saint-Pierre-et-Miquelon	SPM Télécom	100,0%

Source : ARCEP, Suivi des Indicateurs Mobiles (décembre 2006)

Selon ces deux critères, il convient donc de distinguer, d'une part, les trois opérateurs de métropole (Bouygues Telecom, Orange France et SFR), ainsi qu'Orange Caraïbe et SRR, et, d'autre part, les opérateurs ayant une taille significativement plus faible (Dauphin Télécom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom et St-Martin & St Barthélemy Tel Cell) qui sont soumis à des obligations proportionnées à leur taille.

Le tableau de synthèse suivant récapitule les remèdes envisagés dont le détail est développé ci-après.

Tableau de synthèse des remèdes envisagés

Opérateurs	Interconnexion et Accès	Non discrimination	Transparence		Separation comptable et comptabilisation des coûts	Contrôle tarifaire	
			Offre de référence	Publication principaux tarifs		Orientation vers les coûts	Tarifs non excessifs
Bouygues Telecom	oui	oui	oui	-	oui	oui	-
Orange France	oui	oui	oui	-	oui	oui	-
SFR	oui	oui	oui	-	oui	oui	-
Orange Caraïbe	oui	oui	non	oui	oui	oui	-
SRR	oui	oui	non	oui	oui	oui	-
Dauphin Télécom	oui	oui	non	oui	non	non	oui
Digicel	oui	oui	non	oui	non	non	oui
Orange Réunion	oui	oui	non	oui	non	non	oui
Outremer Télécom	oui	oui	non	oui	non	non	oui
SPM Télécom	oui	oui	non	oui	non	non	oui
SM & SB Tel Cell	oui	oui	non	oui	non	non	oui

L'Autorité rappelle que le détail des obligations, en particulier de contrôle tarifaire, qui seront imposées aux opérateurs de métropole et de l'outre-mer pendant la période de validité de la présente analyse, fera l'objet d'une autre consultation publique qui interviendra durant l'été 2007.

6.2. Obligations d'interconnexion et d'accès

L'article L. 38 I 3° du CPCE prévoit que l'Autorité peut imposer des obligations d'accès à un opérateur disposant d'une influence significative.

L'existence de marchés de gros de l'accès et de l'interconnexion permet à des opérateurs qui ne possèdent pas l'ensemble des infrastructures nécessaires à l'acheminement de trafic de bout en bout de s'appuyer sur les réseaux existants pour intervenir sur les marchés de détail. Par conséquent, ces marchés de gros sont indispensables à l'existence et au bon fonctionnement d'une concurrence durable sur les marchés de communications électroniques. L'Autorité constate que tous les opérateurs mobiles font déjà droit à ce type de demande. Imposer une telle obligation n'est donc pas disproportionné pour eux.

Par ailleurs, afin de permettre l'interopérabilité des services et des investissements efficaces au titre de l'interconnexion ou de l'accès et compte tenu de la position monopolistique de chaque opérateur mobile sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau, l'Autorité estime nécessaire d'imposer à chaque opérateur mobile visé dans la section 2.3 une obligation de faire droit à toute demande raisonnable d'interconnexion et d'accès, à des fins de terminer du trafic à destination de ses clients, ce conformément à l'article D. 310 1° du CPCE.

Il est également nécessaire et proportionné, au regard notamment de l'objectif de développement efficace dans les infrastructures et de compétitivité du secteur mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code précité, que les opérateurs mobiles présentent les conditions techniques et tarifaires de fourniture des prestations qu'ils offrent de façon suffisamment claire et détaillée, et qu'ils ne subordonnent pas l'octroi d'une prestation à une autre, afin de ne pas conduire les acteurs à payer pour des prestations qui ne leur seraient pas nécessaires.

En outre, l'Autorité estime également nécessaire que les opérateurs désignés puissants dans le chapitre précédent négocient de bonne foi, conformément à l'article D. 310 2° du CPCE afin, d'une part, de minimiser les cas de litige, et, d'autre part, de ne pas profiter de l'influence significative qu'ils exercent sur ces marchés pour durcir les négociations avec les opérateurs. Enfin, compte tenu des investissements réalisés par les acteurs qui demandent l'interconnexion, il est également justifié que les opérateurs puissants soient soumis à l'obligation de ne pas retirer un accès déjà accordé, hors accord de l'Autorité ou de l'opérateur concerné.

Compte tenu de l'impossibilité pour un opérateur souhaitant terminer un appel sur le réseau de déployer ses propres infrastructures, ces obligations d'accès et d'interconnexion sont justifiées et proportionnées, notamment au regard de l'objectif fixé à l'article L. 32-1 II du CPCE visant à définir des « *conditions d'accès aux réseaux ouverts au public et d'interconnexion de ces réseaux qui garantissent la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement et l'égalité des conditions de la concurrence* ».

En outre, l'Autorité estime qu'il n'y a pas lieu d'aller au-delà de l'obligation générale d'accès, et d'imposer par avance des obligations spécifiques et en particulier un ensemble minimal de prestations d'accès associées, dans la mesure où les opérateurs de téléphonie mobile continuent à offrir des services de terminaison d'appel vocal et d'accès aux sites d'interconnexion de qualité ou de caractéristiques au moins équivalentes à celles qui étaient proposées par le passé. A cet égard, l'Autorité juge que les prestations d'interconnexion et d'accès, proposées aujourd'hui par les opérateurs semblent *a priori* raisonnables.

Enfin, d'une manière générale, tout refus de l'opérateur exerçant une influence significative de fournir ces prestations devra être dûment motivé.

6.3. Obligation de non-discrimination

L'article L. 38 I 2° du CPCE prévoit la possibilité d'imposer une obligation de non-discrimination.

Conformément à l'article D. 309 du CPCE, les obligations de non-discrimination visent notamment à garantir que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires.

Comme le précise le considérant 17 de la directive « accès », l'application d'une obligation de non-discrimination permet de garantir que les entreprises puissantes sur un marché de gros ne faussent pas la concurrence sur un marché de détail, notamment lorsqu'il s'agit d'entreprises intégrées verticalement qui fournissent des services à des entreprises avec lesquelles elles sont en concurrence sur des marchés en aval.

La grande technicité des prestations d'interconnexion ou d'accès rend aisée pour un opérateur puissant l'offre de conditions techniques et tarifaires différentes pour ses différents clients, ses partenaires et ses propres services.

Des conditions techniques et tarifaires discriminatoires sur le marché de gros seraient préjudiciables à la concurrence sur les marchés de détail faisant intervenir de la terminaison d'appel vocal.

L'obligation de non discrimination vise principalement dans ce cas à éviter que les opérateurs mobiles n'augmentent leurs charges vis-à-vis d'opérateurs acheteurs dont le pouvoir de négociation serait moindre, ou qu'ils n'avantagent leurs propres unités d'affaires, leurs partenaires ou leurs filiales en concurrence avec les autres acheteurs de terminaison d'appel vocal. De telles pratiques auraient pour effet de fausser le jeu de la concurrence entre les opérateurs sur les marchés de détail.

Il est donc justifié et proportionné d'imposer une obligation de non-discrimination, d'une part, entre clients, et, d'autre part, entre clients et services internes, notamment au regard de l'objectif visant à garantir « *l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques* ».

Ainsi, un opérateur puissant n'est pas autorisé à pratiquer des conditions artificiellement différenciées, notamment lorsque la prestation d'interconnexion fournie est la même, et ce quels que soient le type d'acheteur ou la provenance de l'appel (métropole, outre-mer, international). Cette obligation n'exclut toutefois pas la possibilité, pour un opérateur, de différencier ses prestations en fonction de critères objectifs, notamment d'ordre technique, liés à la nature des réseaux.

6.4. Obligation de transparence

L'article L. 38 I 1° du CPCE prévoit que l'Autorité peut demander à un opérateur disposant d'une influence significative de rendre publiques certaines informations relatives à l'interconnexion et à l'accès. Les modalités définies à la suite précisent la nature de l'obligation de transparence imposée. Ces modalités diffèrent en fonction de l'opérateur concerné, les opérateurs de métropole étant soumis à des modalités plus contraignantes.

6.4.1. Conventions d'interconnexion

S'agissant des conventions d'interconnexion ou d'accès, l'article L. 34-8 du CPCE prévoit que toute convention doit être transmise à l'ARCEP à sa demande. Afin de donner la pleine mesure à cette disposition, et d'être en mesure de vérifier le respect de l'obligation de non-discrimination, l'Autorité estime nécessaire d'imposer une obligation d'informer l'Autorité de la signature d'une nouvelle convention d'interconnexion ou d'accès, ou d'un avenant à une convention existante, dans un délai de sept jours à compter de la signature du document.

6.4.2. Information préalable des modifications contractuelles

Les acheteurs de terminaison d'appel ont besoin de visibilité sur cet élément essentiel de leur plan d'affaires. Conformément à l'article D. 307 du CPCE, l'Autorité impose donc à chaque opérateur identifié comme exerçant une influence significative sur le marché de sa terminaison d'appel de prévenir les opérateurs acheteurs dans un délai raisonnable des modifications de ses conditions techniques et tarifaires.

Le caractère raisonnable du délai doit s'apprécier au regard des conséquences techniques, économiques, commerciales ou juridiques sur l'opérateur interconnecté ou bénéficiant d'un accès et de la nécessité pour ce dernier d'assurer la continuité de son service. Par exemple, les délais ne seront pas nécessairement identiques selon qu'il s'agisse d'une baisse ou d'une hausse des tarifs intervenant dans la fourniture de la terminaison d'appel.

L'Autorité considère qu'il n'est pas nécessaire de fixer *a priori* ces délais, mais que, pour assurer la transparence nécessaire, chaque opérateur mobile déclaré puissant doit mettre en œuvre ce principe dans ses conventions.

6.4.3. Offre de référence

Seuls les opérateurs Bouygues Telecom, Orange France et SFR sont concernés par cette section.

L'Autorité envisage de maintenir les obligations auxquelles Bouygues Telecom, Orange France et SFR sont actuellement soumis en matière de transparence et de non discrimination, en particulier la publication d'une offre de référence.

Une offre technique et tarifaire ou offre de référence poursuit quatre objectifs :

- concourir à la mise en place de processus transparents, pour limiter la capacité de l'opérateur exerçant une influence significative à déstabiliser ses concurrents ou favoriser ses filiales ;

- donner de la visibilité aux acteurs sur les termes et les conditions dans lesquelles ils s'interconnectent avec l'opérateur sur qui pèse l'obligation ;
- pallier au déficit de pouvoir de négociation des opérateurs acheteurs ;
- permettre l'élaboration d'une offre cohérente de prestations aussi découplées que possible les unes des autres pour permettre à chaque opérateur de n'acheter que les prestations dont il a besoin.

L'offre de référence contribue ainsi grandement à la stabilité du marché, et permet aux opérateurs de développer un plan d'affaires et de programmer leurs investissements avec une visibilité suffisante sur des paramètres qui conditionnent fortement leur structure de coûts. L'Autorité sera d'ailleurs attentive à ce que le contenu des offres de référence puisse effectivement apporter des informations suffisantes aux opérateurs acheteurs auprès de Bouygues Telecom, Orange France et SFR sur les conditions techniques et tarifaires des prestations d'acheminement du trafic mais aussi des prestations d'accès aux sites associées (tel que le service de colocalisation et les liaisons de raccordement) que les opérateurs achètent à ces derniers.

L'Autorité considère que l'imposition de cette obligation est nécessaire afin de limiter l'effet de la puissance de marché de ces trois opérateurs, et notamment d'éventuelles pratiques discriminatoires.

6.4.4. Publication des principaux tarifs

Seuls les opérateurs Dauphin Telecom, Digicel, Orange Caraïbe, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom, St Martin & St Barthélemy Tel Cell et SRR sont concernés par cette section.

L'Autorité considère en revanche qu'en l'état actuel du marché, au regard notamment de la situation outre-mer, il n'est pas nécessaire d'imposer la publication d'une offre de référence aux autres opérateurs mobiles déclarés puissants. Conformément à l'article D. 307 III du CPCE, il est justifié et proportionné que ces opérateurs publient sur leur site Internet leurs principaux tarifs relatifs à la terminaison d'appel vocal. Les opérateurs achetant une prestation de transit pour terminer des appels vers un des opérateurs concernés par la présente section pourront ainsi connaître la part de charges de terminaison dans le prix du transit. En outre, la connaissance de ces tarifs de gros peut être utile à des utilisateurs finals afin de mieux analyser les offres de détail proposées.

6.5. Obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts

6.5.1. Objectifs généraux

Les obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts sont des obligations distinctes que peut imposer l'Autorité à un opérateur déclaré puissant sur un marché donné au terme des analyses de marché.

L'article L. 38 I 5° du CPCE dispose que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des télécommunications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [d'] isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès, ou tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations imposées au titre du présent article* ».

Le caractère intégré et le positionnement de Bouygues Telecom, Orange Caraïbe, Orange France, SFR et SRR sur les marchés de la terminaison d'appel vocal sur leurs réseaux respectifs peut se traduire par des distorsions discriminatoires sur les marchés de gros et de détail, qui peuvent être mises sous surveillance grâce notamment à l'imposition d'une obligation de séparation comptable.

Cette obligation est proportionnée aux objectifs fixés à l'article L.32-1 du CPCE, et en particulier les 2°, 3° et 4°. Cette obligation constitue le minimum nécessaire pour s'assurer notamment de l'absence de comportements anticoncurrentiels et du respect de l'obligation de reflet des coûts.

L'Autorité considère que l'imposition des obligations de comptabilisation et de séparation comptable aux autres opérateurs concernés par la présente régulation ne serait en revanche pas proportionnée, la complexité de mise en œuvre de ces obligations n'apparaissant pas proportionnée au regard des positions respectives qu'occupent ces opérateurs (part de marché) au sein des zones géographiques où ils sont présents.

6.5.2. Spécifications et principes

La comptabilisation des coûts devra notamment permettre :

- de disposer d'informations cohérentes entre opérateurs indispensables pour le contrôle tarifaire ;
- d'identifier l'activité réseau, et notamment les conditions d'utilisation des différentes ressources par les services internes et externes de l'opérateur.

La séparation comptable devra quant à elle permettre :

- de distinguer les activités de détail des activités de gros de l'opérateur mobile, selon un détail et un format rendu nécessaire pour le suivi des obligations liées à ce marché ;
- de déterminer des prix de transfert internes (encore appelés prix de cession), qui interviennent dans la vérification du respect de l'obligation de non discrimination.

Le format du rapport des comptes répondra au besoin du suivi spécifique des obligations portant sur le marché de gros analysé. Il devra par ailleurs fournir à l'Autorité une vision suffisamment exhaustive pour lui permettre de s'assurer de la cohérence d'ensemble du dispositif comptable mis en place.

Au titre de ces obligations, et afin de respecter une cohérence entre opérateurs, l'Autorité dispose de la possibilité d'établir en vertu de l'article D. 312 du CPCE les spécifications du système de comptabilisation des coûts, ainsi que les méthodes de valorisation et les règles d'allocation des coûts. Elle précise par ailleurs le format et le degré de détail des comptes, pour permettre la vérification du respect des obligations de non-discrimination et de reflet des coûts, lorsqu'elles s'appliquent.

Afin d'assurer un degré d'information suffisant, les éléments pertinents du système d'information et les données comptables sont tenus à la disposition de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes, à la demande de cette dernière.

6.5.3. Audits

Conformément à l'article L. 38 I 5° du CPCE, dans la mesure où l'Autorité impose aux opérateurs précités une obligation de séparation comptable et comptabilisation des coûts, les comptes produits au titre des obligations comptables et les systèmes de comptabilisation des coûts sont audités annuellement par des organismes indépendants. Ces organismes sont désignés par l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes. Cette vérification est assurée aux frais des opérateurs concernés. Les organismes désignés publient annuellement une attestation de conformité des comptes.

Un audit du système comptable est nécessaire pour en garantir la robustesse, la conformité avec les décisions de l'Autorité et la fiabilité des données comptables qui en découlent.

6.5.4. Spécifications et principes de comptabilisation des coûts actuellement en vigueur (rappel du périmètre des inducteurs pertinents de coûts)

Seuls les opérateurs soumis à une obligation de comptabilisation des coûts, à savoir Bouygues Telecom, Orange France, SFR, Orange Caraïbe et SRR sont concernés par cette section.

Les opérateurs Bouygues Telecom, Orange France, SFR, Orange Caraïbe et SRR sont aujourd'hui soumis à une obligation de comptabilisation des coûts. Les règles concernant les spécifications des systèmes de comptabilisation, les méthodologies de valorisation et d'allocation des coûts, ainsi que le format des comptes à produire que ces opérateurs doivent respecter sont spécifiées dans la décision n° 05-0960²⁷ de l'Autorité.

La présente analyse n'a pour objet de revenir sur ces spécifications. L'Autorité indique simplement à ce stade que les règles qui seront en vigueur pour la période concernée par la présente analyse s'inscriront dans la continuité de celles actuellement mises en place dans le cadre de l'actuelle régulation des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal. A titre incident, l'Autorité indique que la décision n° 05-0960 est actuellement en cours de révision (cf. projets de décision n° 07-0128 et 07-0129).

L'un des choix arrêtés par l'Autorité dans sa décision n° 05-0960 est de retenir, à ce stade de l'examen de la pertinence des différentes approches envisageables, la méthode des coûts historiques comme méthode de valorisation des actifs pertinente.

Par ailleurs, les principales règles régissant l'allocation des coûts aux prestations fournies par l'opérateur – notamment la prestation de terminaison d'appel sont entre autres :

- ***l'allocation de l'intégralité des coûts (et des revenus) à l'ensemble des prestations techniques fournies par l'opérateur mobile*** (allocation dite des coûts complets distribués ou *Fully Distributed Costs*) ;
- ***la causalité*** : il s'agit d'affecter les coûts d'un élément ou d'une activité en fonction de ce qui en est la "cause" c'est-à-dire, dans la pratique, en fonction de l'usage de cet élément ou de cette activité.

²⁷ portant sur la spécification des obligations de comptabilisation et de restitution des coûts, notamment de séparation comptable imposées à la société Orange France, à la Société Française du Radiotéléphone, à la société Bouygues Telecom, à la société Orange Caraïbe et à la Société Réunionnaise du Radiotéléphone en raison de leur influence significative sur les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur leur réseau respectif.

- la **non-discrimination**. Cette obligation réglementaire se traduit par le fait que deux usages équivalents d'une même activité ou d'un même élément de réseau doivent se voir affecter des coûts équivalents. Par ailleurs, le coût d'utilisation d'un élément de réseau rapporté à l'unité d'œuvre adéquate (minute, appel, volume, etc.) est le même qu'il s'agisse de l'usage interne de l'opérateur (communications de détail) ou de l'usage par des opérateurs tiers (prestations d'interconnexion).
- l'**auditabilité** : le système de comptabilisation des coûts est construit pour être auditable. A cet égard, le CPCE prévoit des audits du système de comptabilisation des coûts, à l'occasion desquels « *le respect [des spécifications de comptabilisation des coûts établies par l'Autorité] est vérifié, aux frais de l'opérateur, par un organisme indépendant désigné par l'autorité. Les organismes désignés publient annuellement une attestation de conformité des comptes.* »

Enfin, la décision susmentionnée spécifie que le coût sous-jacent à la fourniture de la terminaison d'appel vocal est exprimé en minutes, le volume en minutes constituant selon l'Autorité le principal inducteur de coûts de la majorité des éléments de réseau sollicités par la fourniture de la prestation de la terminaison d'appel vocal mobile.

L'Autorité spécifie les obligations de contrôle tarifaire qu'elle impose de manière cohérente avec les inducteurs de coûts qu'elle a retenus. Ainsi, l'encadrement tarifaire annuel ou pluriannuel de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile est applicable, lorsqu'il est imposé à un opérateur, à un prix moyen de TA, exprimé en € / minute. La prestation de terminaison d'appel est d'ailleurs à ce jour, dans les conventions d'interconnexion, tarifée à la minute.

L'Autorité n'exclut pourtant pas que cette pratique, qui peut s'expliquer par des raisons historiques, puisse avoir vocation à être remplacée à terme par une tarification forfaitaire au BPN, *i.e.* tarification à la capacité maximale de communications pouvant être terminées simultanément sur un réseau mobile et indépendante de la durée et qu'elle soit éventuellement accompagnée par une évolution de l'inducteur de coût retenu comme pertinent par l'Autorité pour la prestation de terminaison d'appel. En tout état de cause, cette évolution, si elle était mise en œuvre, le serait de façon graduelle et proportionnée aux contraintes techniques et économiques des opérateurs et ne saurait intervenir à court terme.

S'agissant du périmètre des coûts retenu comme pertinent pour la prestation de terminaison d'appel vocal, l'Autorité considère que les coûts considérés doivent recouvrir les seuls coûts de réseau induits par la fourniture de la prestation de terminaison d'appel vocal, augmentés d'une contribution équitable aux coûts communs de l'opérateur, à l'exclusion, en particulier, des charges liées à une activité commerciale autre que celles spécifiques à la terminaison d'appel vocal. L'Autorité a conscience que les périmètres des coûts considérés par le régulateur comme pertinents pour la prestation de terminaison d'appel fixe d'une part et mobile d'autre part sont différents, dans la mesure où la charge de terminaison d'appel vocal mobile rétribue plus de services que celle relative à la terminaison d'appel fixe. En effet, ainsi que cela a précédemment été indiqué, la terminaison d'appel mobile rémunère la sollicitation de tous les éléments de réseau activés par la transmission de l'appel du point d'interconnexion à l'appelé segment d'accès compris. Pour rappel, dans le cas du fixe, la terminaison d'appel n'est pas censée recouvrir les coûts associés au segment d'accès jusqu'à l'utilisateur final. Le coût de ce segment d'accès, (par exemple, la paire de cuivre) qui est entièrement dédié à l'utilisateur fixe, est recouvert à travers une tarification, qui prend en compte ce coût, des services offerts au détail à l'utilisateur final. L'Autorité a conscience que plusieurs raisons peuvent justifier une telle différence de périmètres de coûts, mais n'exclut pourtant pas de faire évoluer à terme le périmètre des coûts considérés comme pertinents

pour la terminaison d'appel mobile de façon à le rapprocher de celui retenu pour la terminaison d'appel fixe et à respecter ainsi une meilleure homogénéité des approches comptables entre les marchés fixes et mobiles. De même que pour l'inducteur de coût, une telle évolution ne saurait intervenir à court terme et serait en tout état de cause mise en œuvre après l'appréciation par l'Autorité de ses conséquences.

A titre incident, l'Autorité indique également qu'elle pourra être amenée, à moyen terme, à faire évoluer les spécifications de comptabilisation et de restitution des coûts, si le développement d'offres de convergence (telles que décrites en 3.1) et, de manière plus large, les évolutions des architectures des réseaux et des accès le requièrent. Dans ce cas, l'Autorité mettra en œuvre ces évolutions après une phase de concertation avec les opérateurs concernés.

Sans préjuger de l'approche qui pourrait être retenue sur ce point, l'Autorité s'interroge aujourd'hui sur l'inducteur pertinent de coûts relatif au calcul de la terminaison d'appel vocal mobile. S'agissant des périmètres de coûts pertinents pour la prestation de terminaison d'appel mobile, l'Autorité n'exclut pas de le faire évoluer à terme de façon à le rapprocher de celui retenu pour la terminaison d'appel fixe et à respecter ainsi une meilleure homogénéité des approches comptables entre les marchés fixes et mobiles.

6.6. Obligation de contrôle tarifaire

L'Autorité tient à rappeler le caractère transitoire des écarts de terminaisons d'appels et qu'à terme ces dernières ont vocation à converger vers un même niveau cible correspondant aux coûts d'un opérateur efficace. L'Autorité estime toutefois que l'obligation d'orientation vers les coûts n'est pas la seule modalité permettant de parvenir à cet objectif. Ainsi, dans certains cas, notamment lorsqu'un opérateur est significativement dominant, comme c'est le cas pour Orange Caraïbe dans la zone Antilles-Guyane et SRR à la Réunion, l'imposition d'une obligation de tarifs non excessifs aux autres opérateurs de la zone géographique considérée peut suffire, sans qu'il soit nécessairement besoin de recourir à l'orientation vers les coûts. Ainsi, l'obligation d'orientation vers les coûts et l'obligation de tarifs non excessifs apparaissent comme deux modalités différentes permettant à terme d'atteindre le même objectif.

6.6.1. *Prestation d'acheminement du trafic de terminaison*

6.6.1.1 Tarifs reflétant les coûts correspondants

Seuls les opérateurs Bouygues Telecom, Orange France, SFR, Orange Caraïbe et SRR sont concernés par cette section.

L'article L. 38 I 4° du CPCE prévoit que l'Autorité peut imposer « *de ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants.* »

Ainsi que l'Autorité l'a motivé au Chapitre 4, chaque opérateur mobile dispose d'une position durable de puissance sur son marché correspondant. L'analyse de la puissance sur ces marchés développée dans ce chapitre a montré que ces prestations sont incontournables pour l'ensemble des opérateurs de communications électroniques souhaitant terminer un appel, qui ne disposent dès lors d'aucun contre pouvoir sur la fixation des tarifs dont

disposent les opérateurs mobiles sur la prestation de terminaison qu'ils offrent. En outre, le Conseil de la concurrence a également qualifié ces prestations de facilités essentielles.

L'Autorité considère que l'absence d'obligation de reflet des coûts, compte tenu de leur position respective sur les marchés de détail de la métropole, d'Antilles-Guyane et de la Réunion, est susceptible de permettre à Bouygues Telecom, Orange France, SFR, Orange Caraïbe et SRR de bénéficier d'une rente liée à leur position monopolistique, ce qui pourrait soulever de nombreux problèmes concurrentiels (cf. Chapitre 5) et entraverait notamment l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés de détail sous-jacents.

L'Autorité estime donc que les tarifs des prestations de terminaison d'appel vocal mobile de Bouygues Telecom, d'Orange France, d'Orange Caraïbe, de SFR et de SRR doivent refléter les coûts dont la spécificité est précisée dans la décision de comptabilisation et de restitution des coûts des opérateurs mobiles n° 05-0960 précédemment évoquée s'agissant des coûts considérés comme pertinents pour la prestation ici en cause.

En l'absence de mesure moins contraignante qui permettrait de prévenir toute distorsion de concurrence, cette obligation est proportionnée aux objectifs de l'article L. 32-1 II du CPCE et en particulier à l'exercice « *d'une concurrence effective et loyale* », au développement de la compétitivité ou encore à « *l'égalité des conditions de concurrence* ».

L'Autorité tient ici à préciser que le détail de l'encadrement tarifaire envisagé pour les tarifs de terminaison de Bouygues Telecom, d'Orange France, d'Orange Caraïbe, de SFR et de SRR qui sera applicable pendant la période de validité de la présente analyse fera l'objet d'une autre consultation publique qui interviendra durant l'été 2007.

Le détail des obligations de contrôle tarifaire (et en particulier l'encadrement tarifaire annuel ou pluriannuel) qui seront imposées à Bouygues Telecom, Orange France, Orange Caraïbe, SFR et SRR pendant la période de validité de la présente analyse, fera l'objet d'une autre consultation publique qui interviendra durant l'été 2007.

6.6.1.2 Non excessivité des tarifs

Seuls les opérateurs Dauphin Telecom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell sont concernés par cette section.

Pour les autres opérateurs mobiles visés dans la présente analyse, à savoir Dauphin Telecom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell qui ont une part de marché sur les marchés de détail plus faible que celle de l'opérateur *leader* sur leur zone principale d'activité commerciale, l'Autorité envisage de maintenir l'obligation de non excessivité des tarifs.

L'Autorité tient tout d'abord à rappeler qu'elle estime nécessaire que les prix des charges de terminaison d'appel convergent à terme vers les coûts d'un opérateur efficace. Elle considère que l'imposition à chaque opérateur concerné par cette section d'une obligation de pratiquer des prix non excessifs est suffisante pour que celui-ci fasse évoluer ses tarifs pour tendre vers l'objectif précédemment cité.

L'Autorité rappelle qu'elle apprécie le caractère excessif des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile au regard des effets que ces tarifs ont sur les principaux marchés de détail

sous-jacents que sont le marché de détail des appels fixe vers mobile d'une part, et le marché de détail des appels mobile vers mobile d'autre part.

Ainsi, l'Autorité apprécie le caractère excessif des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile au regard de leurs valeurs absolues, notamment en rapprochant ces valeurs des niveaux de coûts pertinents qu'un opérateur dit efficace est amené à supporter, en particulier lors de la fourniture des prestations de gros de terminaison d'appel.

L'Autorité apprécie également le caractère excessif des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile au regard des écarts de tarifs de gros qui peuvent ainsi exister entre les différents opérateurs, en particulier entre ceux soumis à une obligation d'orientation vers les coûts et ceux soumis à une obligation de non excessivité de leurs tarifs de terminaison d'appel vocal mobile. A ce titre, l'Autorité rappelle qu'elle avait estimé dans sa décision n°06-0551 en date du 30 mai 2006 se prononçant sur un différend opposant les sociétés France Télécom et Neuf Télécom concernant la tarification de la prestation de terminaison d'appel fixe que l'application de la notion de prix non excessifs pouvait se traduire par la nécessité de « limiter l'écart entre le tarif de la terminaison d'appel de Neuf Télécom et celui de France Télécom et donc de fixer le tarif de la prestation de terminaison d'appel de Neuf Télécom en référence à la structure de tarification de France Télécom » de façon à limiter les éventuelles distorsions concurrentielles pouvant exister sur les marchés de détail sous-jacents.

Le détail des obligations de contrôle tarifaire (et en particulier l'appréciation de la non excessivité de leurs tarifs) qui seront imposées à Dauphin Telecom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell pendant la période de validité de la présente analyse, fera l'objet d'une autre consultation publique qui interviendra durant l'été 2007.

6.6.1.3 Interdiction de proposer une structure de tarification comportant un crédit temps

L'Autorité estime que la structure de tarification de la charge de terminaison d'appel doit respecter le principe selon lequel un opérateur demandeur ne paye une prestation d'interconnexion ou d'accès qu'en fonction du service rendu. Or, le système de crédit temps, qui conduit à ce que, par exemple, un appel de 60 secondes soit facturé au même prix qu'un appel d'une seconde, ne répond pas à cette exigence. En application de l'article D. 311 II, l'Autorité impose donc à l'ensemble des opérateurs concernés par la présente décision l'interdiction de pratiquer une structure de tarification pour leur prestation de terminaison d'appel qui comporterait un crédit temps.

Cette obligation est proportionnée aux objectifs de régulation et en particulier ceux prévus à l'article L. 32-1 II 2° et 4° du CPCE.

6.6.1.4 Non excessivité des prix d'établissement d'appel

En théorie, un opérateur peut mettre en place une structure de tarification pour sa terminaison d'appel vocal mobile formée de deux composantes (cf. 2.4.1) :

- un prix d'établissement d'appel payé par l'opérateur acheteur pour chaque appel terminé, indépendamment de la durée de l'appel ;
- un prix à la minute.

L'Autorité estime que l'opérateur de terminaison doit fixer un prix d'établissement d'appel en cohérence avec sa structure de coûts relative à sa terminaison d'appel vocal et en particulier

les coûts qu'il supporte et qui ont pour inducteur principal le nombre d'appels plutôt que le volume de trafic de terminaison. En veillant à une telle cohérence, l'opérateur de terminaison respecte le principe selon lequel un opérateur demandeur ne paye une prestation d'interconnexion ou d'accès qu'en fonction du service rendu.

L'Autorité estime que l'imposition à l'ensemble des opérateurs concernés par la présente régulation d'une obligation de pratiquer des prix d'établissement d'appel non excessifs est suffisante pour que celui-ci prenne en compte l'objectif de cohérence susmentionné et évite ainsi que la fixation du prix d'établissement d'appel ne s'appuie sur aucune justification économique.

6.6.2. Prestations d'accès aux sites

Pour les mêmes raisons que celles évoquées au début de la section 6.6.1, l'Autorité estime que les obligations d'orientation vers les coûts et de non excessivité des tarifs sont deux modalités permettant la convergence à terme des tarifs de terminaison d'appel vers les coûts d'un opérateur efficace. En cohérence avec les obligations de contrôle tarifaire envisagées pour les prestations d'acheminement du trafic de terminaison, l'Autorité envisage d'imposer, pour les prestations connexes d'accès aux sites d'interconnexion, à certains acteurs une obligation de pratique des tarifs reflétant les coûts correspondants, et à d'autres une seule obligation de ne pas pratiquer des tarifs excessifs.

6.6.2.1 Tarifs reflétant les coûts correspondants

Seuls les opérateurs Bouygues Telecom, Orange France, SFR, Orange Caraïbe et SRR sont concernés par cette section.

L'Autorité considère qu'il est important que les prix de ces prestations reflètent les coûts des ressources réellement utilisées.

L'opérateur dispose d'un monopole sur la fourniture d'offre de colocalisation et il est donc important qu'il ne s'éloigne pas du niveau des coûts correspondant à cette prestation minimale d'accès.

S'agissant des autres prestations d'accès aux sites, pour lesquels il s'avérerait que seul l'opérateur mobile est à même de fournir le service le plus efficace économiquement, l'Autorité estime raisonnable que l'opérateur demandant l'interconnexion ne paie qu'à hauteur des ressources utilisées. L'Autorité considère donc que les tarifs de ces prestations doivent refléter les coûts correspondants.

Enfin, l'opérateur doit veiller à proposer des tarifs qui reflètent les coûts correspondants pour toutes les prestations à l'acte en relation avec la terminaison d'appel vocal, qu'il est le seul à pouvoir fournir.

6.6.2.2 Non excessivité des tarifs

Seuls les opérateurs Dauphin Telecom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell sont concernés par cette section.

Pour les autres opérateurs mobiles visés dans la présente analyse, à savoir Dauphin Telecom, Digicel, Orange Réunion, Outremer Télécom, SPM Télécom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell, seule une obligation de tarifs non excessifs leur est imposée. L'Autorité précisera dans une prochaine consultation publique qui interviendra pendant l'été 2007, le détail de cette obligation.