

| |
|--|
| <p style="text-align: center;">Réponse de Neuf Cegetel à la « Consultation publique sur les référentiels de coûts et autres éléments pertinents pour la mise œuvre des obligations de contrôle tarifaire sur les prestations de terminaison d'appel et de départ d'appel sur les réseaux fixes 20 mai – 20 juin 2008 »</p> |
|--|

Boulogne le 20 mai 2008

1 Contexte de l'analyse

1.1 De fortes marges générées au cours du précédent cycle de régulation

La consultation de l'ARCEP s'inscrit dans un contexte où la publication des éléments de séparation comptable 2006 montre que France Télécom dégage des marges très importantes sur les activités de gros sur lesquelles elle est soumise à une obligation d'orientation vers les coûts. Cette situation s'ajoute à une tarification de sa terminaison d'appel basée sur des coûts de renouvellement du réseau élevés découlant de la technologie TDM, alors qu'il est établi que France Télécom n'utilisera qu'une partie de ces sommes pour renouveler son réseau en raison des gains d'efficacité générés par la rupture technologique de la VoIP

Ainsi le premier cycle d'analyse de marché se termine dans une situation de fort excès de revenus pour France Télécom, et de forte marge ; cette situation même si elle concerne le passé, ne doit pas être absente dans le contexte de prise de décision pour le futur ; ainsi les hypothèses retenues dans le price-cap devront à tout le moins éviter que de telles situations ne se reproduisent, et dans tous les cas ne laisser aucun interstice duquel France Télécom pourrait extraire des marges. Ainsi nous suggérons à l'ARCEP de retenir, lorsque cela s'impose, des clefs d'allocation des coûts joints particulièrement robustes et minimalistes afin de limiter le volume de poches de marges potentielles.

Nous invitons également l'ARCEP à prendre en considération que ces fortes marges dont a bénéficié France Télécom sur sa terminaison d'appel ont représenté un montant bien supérieur à la somme des revenus de terminaison d'appel dont ont bénéficié les opérateurs alternatifs sur le premier cycle. Les moyens dont a ainsi profité France Télécom lui donnent à l'évidence des leviers supplémentaires sur le marché de détail, qui produiront encore des effets sur les cycles suivants. Il est donc pertinent de prendre en compte cette réalité.

1.2 Une asymétrie des trafics entre France Télécom et les opérateurs alternatifs qui se résorbe

Les opérateurs ont commencé leur activité dans un contexte de forte asymétrie des volumes de terminaison d'appel ; ayant commencé dès 1998 par la sélection du transporteur, puis la présélection et ultérieurement le dégroupage partiel, les opérateurs ont été cantonnés au début de leur activité à des trafics ne générant pas de TA. Ainsi la balance des flux de Terminaison d'Appel a été en faveur de France Télécom.

Or la situation est en train d'évoluer en faveur d'un rééquilibrage des trafics engendrés par une obsolescence de la présélection et une montée en charge significative du dégroupage total. Alors que le flux compensés des TA et de DA achetés à France Télécom d'une part et les TA achetées aux opérateurs alternatifs allaient se rééquilibrer, France Télécom souhaite que les règles soient modifiées à son profit pour mettre à nouveau les opérateurs en situation de débiteur de TA/DA. Le Groupe SFR-Neuf Cegetel ne peut que regretter qu'un changement de règle du jeu soit réclamé à chaque fois que les concurrents de France Télécom, suite à leurs efforts sur le marché de détail, arrivent à rattraper les retards ou faiblesses issues de leur entrée tardive et délicate sur les marchés des communications électroniques.

1.3 Une position constante de quasi dominance de France Télécom sur le marché de détail fixe.

France Télécom a conservé une position sur le marché de détail très asymétrique par rapport à ses concurrents. Partant d'un monopole d'Etat elle n'a finalement que peu concédé de parts de marchés sur le secteur de l'entreprise puisqu'elle conserve environ 85% de part de marché, et conserve des parts de marché supérieures à 55% en conquête et de près de 50% en parc sur l'ADSL (marché sous-jacent à la VoIP). Une asymétrie des TA entre France Télécom et ses concurrents n'a pas pu contrebalancer la situation dominante de France Télécom sur les marchés précités de sorte que l'effet distorsif de la concurrence qui aurait potentiellement pu être généré par cette asymétrie ne s'est pas à ce jour matérialisé dans les parts de marché.

Ainsi le groupe SFR-Neuf Cegetel s'interroge sur les aspects putatifs de distorsion qu'un maintien de l'asymétrie pourrait engendrer dans le futur. Ce risque étant au cœur de la justification de la suppression de l'asymétrie, il paraît en effet important qu'il soit étayé et que le remède pour le réduire, à savoir la réduction de l'asymétrie, soit proportionné.

2 La phase de transition : convergence des TA et niveau final de convergence

2.1 Une asymétrie temporaire est justifiée

Au-delà du nécessaire exercice de modélisation des coûts de France Télécom et des opérateurs alternatifs, l'enjeu de la régulation de cycle d'analyse se situe dans deux grandeurs clé qui déterminent l'équilibre financier global des décisions de régulation :

- la trajectoire retenue pour converger et
- le niveau de la TA de France Télécom, orientée vers les coûts d'un opérateur efficace, qui détermine l'existence ou pas de marges indues pendant et à l'issue du cycle de régulation.

La trajectoire retenue pour converger est principalement déterminée par sa durée temporelle ; le groupe SFR-Neuf Cegetel s'associe à la contribution de l'AFORST qui promeut une convergence en 6 ans ; une telle vision est conforme à l'analyse du GRE et de la Commission Européenne qui autorise une asymétrie temporaire si des différences exogènes et objectives de situation sont constatées en opérateurs.

Ceci est bien le cas en raison des éléments suivants :

- Les durées d'engagement :
 - 6 mois chez France Telecom sur le marché de la téléphonie fixe,
 - 12 mois chez Orange sur le marché des accès haut débit (il existe une offre sans engagement, mais plus onéreuse),
- Les délais de résiliation :
 - 7 jours chez France Telecom sur le marché de la téléphonie fixe,
 - 1 mois chez Orange sur le marché du haut débit.
- Les programmes de fidélisation, incluant l'abonnement téléphonique traditionnel, marché sur lequel France Télécom a une part de marché supérieure à 90% :
 - Programme « davantage internet » chez Orange : 1€ facturé = 10 points de fidélité (cadeaux, titres musicaux à télécharger)
- Le manque de compatibilité des matériels (décodeurs TV par exemple)
- L'existence d'un réseau dense et historique d'agences commerciales de l'administration des P&T, de surcroît souvent mutualisées au moins lors de leur création avec les activités postales
- Ainsi que des switching costs listés par l'ARCEP dans sa précédente analyse des marchés de la téléphonie fixe (décision n°05-05 71) :
 - « Accès privilégié à l'information sur les clients potentiels : France Télécom dispose d'un accès privilégié et permanent aux adresses des abonnés au service téléphonique via la vente au détail des services d'accès (abonnement téléphonique), ce qui a pour effet de faciliter la promotion et la vente des services de communications, notamment vis-à-vis des utilisateurs lorsqu'ils changent d'adresse (déménagement), situation qui concerne chaque année un pourcentage important des utilisateurs. A cet égard l'application d'une symétrie tarifaire est particulièrement injuste car les opérateurs alternatifs ont d'une part développé un réseau dans des zones non rentables ou auprès de clients non rentable ne disposant pas des informations adéquates au moment ils ont investi ; par ailleurs leur appréhension du marché est national au moins au niveau du marketing et de la communication, engendrant nécessairement des inefficacités que France Télécom ne subit pas.
 - Promotion facilitée : France Télécom réalise des économies importantes dans la promotion de ses options et forfaits de communications auprès de ses clients ayant opté pour un opérateur alternatif via l'envoi de ses factures pour l'abonnement ; alors que les autres opérateurs alternatifs doivent recruter leurs clients par une promotion large et active, qui ne repose pas sur une relation commerciale déjà établie, la promotion de ses services par France Télécom ne représente qu'un surcoût marginal par rapport aux frais d'envoi de la facture de l'abonnement pour l'opérateur historique. France Télécom peut également profiter de l'avantage que lui procure le maintien d'une relation commerciale au titre de l'abonnement avec les clients ayant opté pour un opérateur de transport concurrent pour recueillir des informations sur leurs attentes et leur consommation en services de communications ;

2.2 Une asymétrie temporaire est acceptable

L'asymétrie temporaire justifiée par des éléments objectifs exogènes ne doit pas engendrer des tarifs de TA excessifs de la part des opérateurs. L'ARCEP donne dans sa consultation une indication sur l'interprétation de l'excessivité : serait excessive une TA qui perturberait le marché de détail et notamment produirait des effets distorsifs de concurrence à l'encontre de France Télécom ou bien engendrerait une dégradation de la lisibilité tarifaire pour les consommateurs.

En 2008, le ratio TA opérateurs alternatifs vs. TA France Télécom est d'environ 2. Au cours de cette année, la part de marché de France Télécom est restée constante sur le marché entreprise et supérieure à 80% ; sur le marché résidentiel, elle est restée supérieure à 50% en part d'acquisition et en parc pour l'ASDL et largement supérieure à ces valeurs pour la téléphonie résidentielle.

Ainsi la distorsion de concurrence induite cette année n'est pas établie.

En outre, les problèmes de lisibilité des tarifs de détail dépendant des TA a disparue, chaque opérateur ayant intégré dans ses offres forfaitaires ou à la minute un tarif indifférencié du marché de détail pour les appels à destination de l'ensemble des boucles locales. Ainsi le manque de lisibilité tarifaire pour les consommateurs n'est pas établi. En outre, sur le marché entreprise, un potentiel effet distorsif de la concurrence pourrait se constater si les opérateurs alternatifs adressaient globalement des clients entreprises générant plus d'appels entrants que sortants. Neuf Cegetel a étudié avec précision son parc entreprise et ne constate pas, pour la globalité de celui-ci de déséquilibre notoire entre trafic entrant et trafic sortant, bien au contraire. Ainsi pour 2008, il n'est pas établi par Neuf Cegetel que l'asymétrie de TA a généré sur l'ensemble du marché entreprise de situation concurrentielle défavorable à France Télécom.

3 Le niveau de convergence doit être bas

3.1 France Télécom aura un réseau VoIP extrêmement efficace

Les gains promis par la rupture technologique à venir sont importants, comme le montre le modèle de l'ARCEP et celui de l'AFORST. Ainsi la cible de la TA en fin de ce deuxième cycle ou du cycle suivant devrait selon ces modèles se situer à 0,07c€/minute en 2014, ce qui éliminerait toute marge excessive de France Télécom sur cette activité.

Cette approche est cohérente avec une allocation des coûts joints selon les débits pour la téléphonie, allocation à laquelle Neuf Cegetel est favorable.

De plus le point de départ du price cap de France Telecom fin 2008 devrait se situer à un niveau de prix proche du coût réglementaire issu de la séparation comptable 2006, soit environ 0,35c€/min tel que reconstitué dans la contribution de l'AFORST.

En conséquence, nous recommandons à l'ARCEP de maintenir une asymétrie tarifaire pendant 6 ans en amenant progressivement les opérateurs alternatifs à rejoindre le niveau de coût constaté de France Telecom à l'horizon 2014.

Sur la base des estimations précédentes, l'ampleur de cette baisse pour les alternatifs serait sans précédent : plus de 33% de baisse annuelle pendant 6 années consécutives. A l'inverse, la baisse de la TA de France Télécom serait beaucoup plus raisonnable puisqu'il s'agirait d'imposer une baisse de 29% la première année

pour rejoindre les niveaux de coûts constatés pour 2006, puis de 24% pour les 5 années suivantes.

Si l'ARCEP souhaitait retenir une valorisation différente de la TA à l'issue des deux cycles, par exemple 0,25 c€/min découlant d'une méthodologie plus favorable d'allocation des coûts joints, la situation serait encore plus raisonnable pour France Télécom (29% de baisse immédiate puis 5% par an) alors que l'effort consenti par les opérateurs alternatifs serait encore considérable (plus de 22% de baisse par an sur 6 ans)

3.2 L'ARCEP doit se prémunir d'imposer des tarifs aux opérateurs alternatifs inférieurs à leur coût

Dans le cas où la convergence tarifaire serait retenue par l'ARCEP, la décision soumise à consultation pose une difficulté de principe : alors que le modèle développé pour le réseau de France Télécom ne peut par définition donner un résultat inférieur aux coûts qu'il modélise, l'application directe des résultats pour plafonner la TA des opérateurs alternatifs ne démontre pas que celui-ci soit supérieur à leurs coûts. Nous soutenons ainsi que la modélisation retenue représente un opérateur alternatif sur-efficace en raison de la présence de zones non rentables conséquences de l'asymétrie d'information sur les clients, et des coûts de communications ou de commercialisation moins favorables (on peut par exemple retenir l'efficacité du réseau d'agences administratif de France Télécom qu'aucun opérateur ne peut dupliquer à des conditions si favorables).

Neuf Cegetel partage l'analyse plus détaillée de l'AFORST dans sa propre réponse à cet égard.

4 Structuration de tarifs

4.1 Tarifs du départ d'appel

Neuf Cegetel ne partage pas la vision de l'ARCEP relative au premium que France Télécom pourrait facturer sur un départ d'appel en regard de la terminaison d'appel. Bien au contraire, cette prestation est massivement utilisée pour le flux de trafic de présélection qui ne bénéficie jamais de revenus de la terminaison d'appel. Accorder à France Télécom un tel premium (la non excessivité en lieu et place de l'orientation vers les coûts) lui permettrait de ponctionner isolément les opérateurs de présélection, et donc leur clients, de surprofits venant s'ajouter aux surprofits générés sur sa terminaison d'appel (dans un contexte où la VGAST est vendue à un prix qui ne permet pas en réalité à la concurrence de développer une offre téléphonique rentable en alternative à l'abonnement).

4.2 Evolution de la charge fixe (prix du BPN)

La présence d'une charge fixe récurrente substantielle dans les tarifs d'interconnexion (opérateurs alternatifs et France Télécom) apparaît justifiée : elle reflète les réels inducteurs de coûts (la capacité installée, qu'il s'agisse de transmission ou de commutation) ; elle impose aux opérateurs une mutualisation vertueuse et profitable aux clients entre trafic à l'heure pleine et trafic à l'heure

creuse ; elle permet de se rapprocher de la structure forfaitaire de la tarification du marché de détail souvent forfaitaire.

4.3 Evolution du gradient horaire

Le gradient horaire ne reflète plus, dans sa modulation, les écarts de volumes constatés entre la période chargée et la période non chargée ; de plus il résulte d'une approche de la tarification sous monopole où les entreprises subventionnaient la téléphonie résidentielle ; la situation a aujourd'hui changé puisque les grandes entreprises s'approvisionnent à des tarifs très bas en raison de la concurrence entre opérateurs, et France Télécom s'avère être l'opérateur le plus cher¹ des grands pays européens pour tous les paniers de consommations retenus, y compris ceux censés prendre en compte les consommations des citoyens les plus modestes. Neuf Cegetel est ainsi favorable, tout comme l'ARCEP, à une convergence progressive des tarifs à des niveaux inférieurs à ceux du tarif « heure super creuse » actuel.

4.4 Evolution de la CEA

La charge d'établissement à l'appel permet de faire payer proportionnellement plus cher les appels de courte durée ; elle n'a pas toujours existé dans l'interconnexion. Avec l'augmentation des usages constatés sur la téléphonie fixe, le risque de ne pas couvrir le coût induit par la génération d'appels de courte durée et répétés ne se pose plus. Neuf Cegetel est ainsi favorable à une diminution voire une élimination de la CEA.

5 Les demandes du groupe Neuf Cegetel

En conclusion nos demandes sont les suivantes

- une convergence des TA en 6 ans, en reconnaissant l'existence de facteurs objectifs exogènes justifiant ce décalage temporel
- un niveau des TA convergées faible et en tout état de cause inférieur à 0,35c€ pour 2009 en ce qui concerne FT et réellement orienté vers les coûts VoIP en 2015, soit un tarif inférieur à 0,25c€, et si possible le plus proche de 0,07c€.

¹ CF. 13th Implementation report