

LA REGULATION A L'ECOUTE DU MARCHE

Les transformations de la régulation:
de l'ex-ante à l'ex-post, vers la co-
régulation ?

Nezih Dinçbudak

France Telecom Orange
Affaires Réglementaires
Internationales

Conakry, 11 Novembre 2011

Les objectifs et outils de la réglementation

■ Objectifs

- Etablir la confiance dans les règles du marché pour les opérateurs et pour les consommateurs
- Créer les conditions d'un marché où les acteurs pourront s'exprimer sur des bases d'égalité (level playing field)
- Améliorer la transparence dans la coopération inter-opérateurs
- Garantir l'égalité de traitement des opérateurs et la non-discrimination
- Prévenir les pratiques déloyales et anticoncurrentielles

■ Outils

- Une régulation ex-ante ...
 - Les produits de 'gros' fournis aux clients de 'gros' doivent permettre une répliquabilité totale des produits/services de 'détail' de l'opérateur historique
 - Conditions équivalentes de prix, disponibilité, qualité de service, spécifications techniques et fonctionnelles
- ... associée à la régulation ex-post + droit de la concurrence

La régulation ex-ante

■ Un cadre

- En Europe, suivant la CE, l'amélioration de la nature concurrentielle des marchés n'est possible que via une régulation ex-ante avec des outils appropriés permettant de **réguler l'accès** (la boucle locale d'abonné, la terminaison fixe et mobile...) **et les offres de gros** appropriées sur une durée suffisamment longue (phases d'analyse de marché)

■ Des mesures ex-ante

- Publication d'offres de référence
- Transparence
- Non discrimination
- L'obligation d'orientation vers les coûts des offres régulées des opérateurs (marchés amont)
- Reporting financier et séparation comptable
- Audit des coûts de l'opérateur dominant (SMP)

Les obligations ex-ante en France

	Offres de référence	Orientation vers les coûts	Non-éviction	Prix non excessifs	Faire droit à toute demande raisonnable	Offres non-discriminatoires
Dégroupage	○	○			○	○
Inter connexion	Charges d'origine	○			○	○
	Territoires d'Outre Mer	○	○	○	○	○
	Charges de terminaison	○	○		○	○
	Territoires d'Outre MLer	○	○	○	○	○
	Vente en gros d'abonnement	○	○		○	○
Bitstream (local)	○	○	○		○	○
Services de capacité	Segment terminal	○	○		○	○
	Territoires d'Outre Mer	○	○	○	○	○
Charges de terminaison Opérateurs Alternatifs				●	●	●

L'articulation ex-ante / ex-post: une nécessité

■ Insuffisance de l'ex-ante

- Avec la maturation des marchés (ex: les taux de pénétration mobile en très forte croissance) et l'exacerbation de la concurrence entre les acteurs, la régulation ex-ante des marchés amont s'avère souvent insuffisante, i.e.:
 - Offres de référence
 - Charges de terminaison fixes et mobiles orientées vers les coûts
 - ...

■ Nécessité de l'intervention ex-post

- L'intégration d'outils d'intervention ex-post dans la panoplie de l'ANR
- ainsi que le renforcement, voire la mise en place d'un droit de la concurrence efficace dans certains contextes, et le renforcement des Autorités de la Concurrence s'avèrent indispensables

■ Mais: difficultés

- Absence de droit de la concurrence à même d'adresser les problèmes concurrentiels posés notamment **dans les marchés de aval (détail)**

Concepts majeurs

▪ **La répliquabilité**

- Permettre la répliquabilité des offres de détail des opérateurs dominants par les autres opérateurs

▪ **L'effet 'club'**

- Empêcher la perpétuation des effets 'club'

▪ **La non-prédation**

- Empêcher les opérateurs d'appliquer des prix de prédation

▪ **Le ciseau tarifaire**

- Empêcher les pratiques de 'ciseau' tarifaires (squeeze)

▪ **Importance majeure du droit de la concurrence aux côtés du droit sectoriel des télécommunications**

Illustrations

L'effet club et la répliquabilité

- **Algérie: Décision n° 14 du régulateur ARPT en date du 04/2007** sur la régulation des tarifs de détail de l'opérateur mobile Orascom (OTA) jusqu'à fin 2008, suivant l'analyse de la dynamique du marché mobile algérien, consécutive à l'entrée du 3^e Opérateur Mobile Wataniya (WTA) en 2004
 - OTA à l'origine d'une pratique constante de **différenciation tarifaire on-net / off-net**
 - Le poids des minutes on-net sur le réseau d'OTA: de 60% en 2003 à 87% en 2006 (conséquence des offres d'abondance on-net). En 2004, ce trafic a représenté 74% du trafic total d'OTA, soit +14 pts vs. 2003 suite à l'entrée du 3^e opérateur !
 - La différenciation tarifaire on-net / off-net très importante dans **les promotions** de OTA qui se sont succédées sans interruption
 - ➔ **Forte concentration du marché** de la téléphonie mobile au bénéfice d'OTA
 - ➔ **risque majeur et immédiat d'éviction du dernier entrant WTA**, voire de son autre concurrent ATM.
 - D'après l'ARPT, cette **pratique était anticoncurrentielle** (les tarifs de détail ne passant pas le test de non discrimination tarifaire on-net / off-net)
 - **Elle a artificiellement gonflé l'effet club et est susceptible d'engendrer un ciseau tarifaire empêchant sa répliquabilité**
 - Au total, « considérant l'absolue et impérieuse nécessité d'éviter la reproduction des comportements tarifaires analysés et nuisant à la concurrence loyale sur le **marché pertinent de la téléphonie mobile** » l'ARPT a décidé de prendre une série de décisions, dont notamment **le contrôle des tarifs de détail d'OTA**

Ciseau tarifaire et répliquabilité

▪ Tunisie: marché de détail fixe

- Squeeze tarifaire dans les offres d'abondance fixe:
 - Tarif Fixe national proposée à 0,050 DT TTC
 - TA fixe moyenne à 0,046 DT HT soit 0,057 DT TTC
- Discrimination tarifaire pour la destination fixe Opérateur Mobile tiers (et cela malgré le fait que la TA de l'opérateur mobile tiers est inférieure à celle de TT):
 - 0,100 DT TTC pour les postpayés et prépayés
 - 0,070 DT TTC pour les illimités
 - TA moyenne Opérateur tiers estimée à 0,032 DT HT soit 0,040 DT TTC (hyp:70% en HP)
- Les offres d'abondance IllimiFix et IllimiFree de TT difficilement reproductibles par un opérateur tiers au regard des niveaux de TA

Ciseau tarifaire et la répliquabilité

▪ Tunisie: marché de détail mobile

- Discrimination tarifaire de TT entre les appels « on net » et « off net » vers le réseau mobile tiers
- Absence de justification économique: écart de prix (250%), largement supérieur à celui des TA (24%)
- Développe et encourage les « effets club » qui nuisent à la fluidité du marché et poussent au multi équipement (double, voire triple SIM)
- Nuit à l'image de l'opérateur tiers, présenté comme un réseau cher aux yeux des consommateurs

→ Le développement des « effets clubs », couplé à la grande asymétrie des parc d'abonnés représente barrière à l'entrée

→ Test de non-discrimination tarifaire:

$$(P_{\text{off-net}} - P_{\text{on-net}}) < (TA_{\text{mobile}} - \text{Coût de terminaison}_{\text{on-net}})$$

Répliquabilité par les opérateurs non-intégrés

- Offres non-répliquables par les opérateurs non-intégrés
- Pour les opérateurs de télécommunications qui détiennent un **Pouvoir Significatif de Marché dans plusieurs marchés adjacents**, les principes de la loi de la concurrence doivent orienter l'action des Autorités sur la mutualisation ou l'accès à l'information client (en l'occurrence aux informations concernant les clients fixes et mobiles) au sein de l'opérateur détenant ces pouvoirs
 - Ex: Orange en France
- D'après la loi de la concurrence, le comportement d'une entreprise est évalué dans chaque marché individuel.
- Dans chaque marché individuel où l'entreprise a un pouvoir de marché dominant, l'opérateur ne peut concurrencer les autres que la base de ses **mérites propres sur le marché concerné**. Dans le cas contraire, les principes de la concurrence ne sont pas respectés → **abus de position dominante**

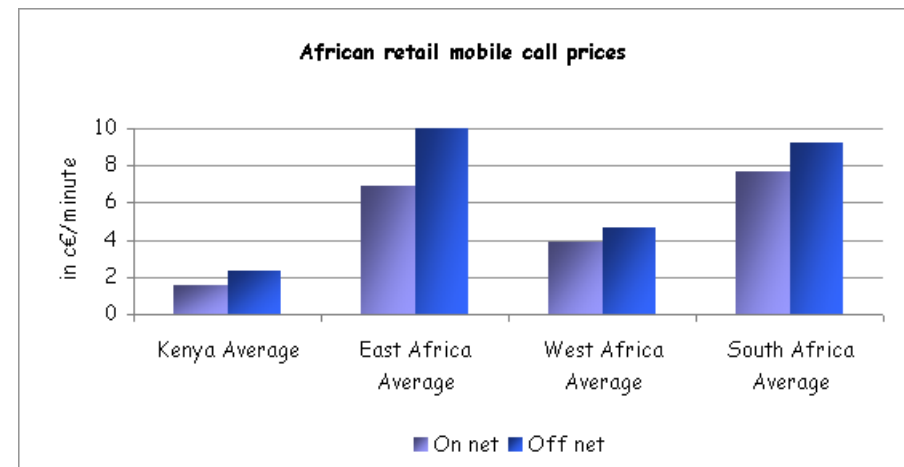
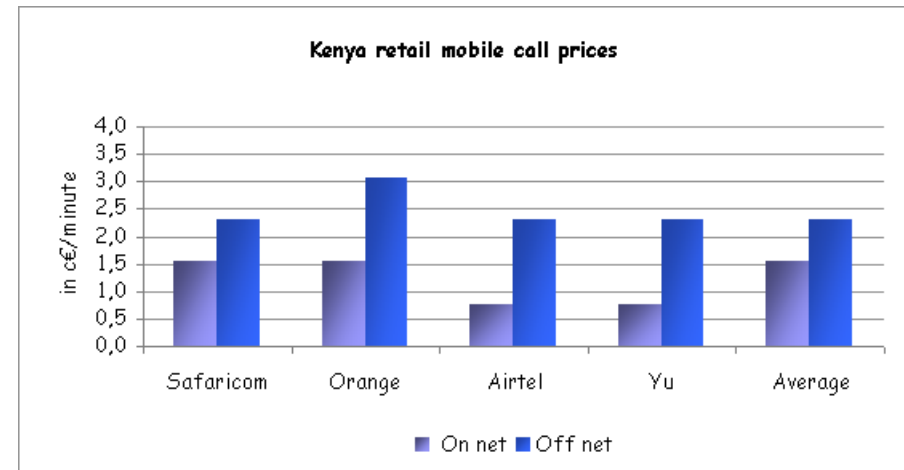
Risques de prédation

- Offres non reproductibles (ou reproductibles à perte)
- Importance majeure du droit de la concurrence à côté du droit sectoriel des télécommunications
- Ex: Kenya: guerre des prix lancée par anticipation (de la baisse des TA mobiles)
 - 2010: analyse du marché de détail mobile
 - Échecs constatés: différenciation forte des tarifs on-net et off-net; perpétuant l'effet club
 - Le CCK décide le lancement d'une étude approfondie du marché
 - Juillet 2010: glide path TA mobile (CMILT)
 - Effets attendus: disparition des différentiels tarifaires on-net / off-net

Kenya Mobile Termination Prices per minute							
	2007	2008	2009	1 st July 2010	1 st July 2011	1 st July 2012	1 st July 2013
in KES	6,28	5,27	4,42	2,21	1,44	1,15	0,99
in €	4,83	4,05	3,40	1,70	1,11	0,88	0,76

Risques de prédation

- Avant le lancement de la baisse des TA au 1.07.2010, une intense compétition prix lancée par Airtel
- Politique de ciseau tarifaire (squeeze)
- Au total:
 - Prix de détail divisés par 2
 - Le Kenya avec les prix d'appel parmi les moins chers en Afrique
 - La valeur totale du marché s'est effondrée de 27% entre Fév. 2009 et Fév. 2011
 - Le 8 Juin 2011, le Président de la République Kibaki a stoppé le glide-path ...



merci

