

FAUT IL REGULER LES OLIGOPOLES ?

FRATEL – Octobre 2008

*Les effets de la Régulation sur le
développement de la concurrence*

3ème Table Ronde

AGENDA

- Principes Economiques et Oligopoles mobiles
- Oligopoles et trafic international entrant

PRINCIPES ECONOMIQUES

ET

OLIGOPOLES MOBILES

LES MECANISMES ECONOMIQUES

Le rôle principal et essentiel de la concurrence est de faire baisser les prix.

- Lorsqu'un marché est protégé de la concurrence il s'y développe une structure d'oligopole souvent restreint
 - Exemple: marché à forte intensité capitalistique, barrières à l'entrée dues au coût
- Le faible nombre d'acteurs favorise la constitution d'ententes tacites
 - Permet aux membres de l'oligopole de fixer des prix élevés
 - Permet de se partager la rente que ces prix permettent d'obtenir.
- Lorsque le marché s'ouvre largement à la concurrence, l'entrée de nouveaux acteurs révèle qu'il est possible d'offrir, sur le même marché, le bien à un prix souvent beaucoup plus faible que le prix proposé jusqu'à l'ouverture

LES MECANISMES ECONOMIQUES

L'ouverture du marché à la concurrence provoque deux effets économiques principaux.

- **Premier effet : à court terme les prix baissent**
 - Oligopole ne peut maintenir ses prix à leur niveau initial
 - Risque de voir ses clients le quitter au profit du nouvel entrant.
 - «Sur-Profit» réalisé par l'oligopole disparaît
 - Baisse de prix profite aux consommateurs et provoque, généralement, une augmentation des volumes vendus

- *Il peut arriver que l'ouverture d'un marché à la concurrence ne provoque que la disparition du « sur-profit ». L'expérience démontre que ces cas sont très rares*

LES MECANISMES ECONOMIQUES

- **Second effet : à moyen terme, la productivité augmente pour faire baisser les coûts**
 - Nouveaux acteurs souvent plus efficaces que les acteurs installés:
 - Inefficacité croit avec le degré de protection
 - Plus les entreprises sont protégées, moins elles font d'effort de productivité.
 - Abandon du "sur-profit" pas toujours suffisant pour faire face au nouvel entrant
 - Acteurs installés doivent:
 - Se restructurer, transformer radicalement leurs techniques de production, baisser leurs coûts pour continuer à vendre avec de la marge.
 - Investir
 - Investissements pour la modernisation et l'efficacité
 - Créent une augmentation de la demande sur d'autres marchés

=> Le rythme global de la croissance économique augmente.

Modèle Porter des 5 forces

Source: Michael Porter, *Competitive Advantage*

Nouveaux Entrants

Sociétés venant d'une autre industrie
Qui offrent des produits de caractéristiques
similaires à ceux du marché considéré

Force est élevée si:

- Faible barrière à l'entrée dans l'industrie
- Forte Croissance et/ou profitabilité
- Faible coût pour les acheteurs au changement de fournisseurs

Concurrents

Les sociétés opérant sur le même marché

Force est élevée si:

- Ils sont nombreux et de taille équivalente
- Le marché est mature
- Barrières de sortie / coûts de sortie élevés

Fournisseurs

Force est élevée si:

- Peu de fournisseurs disponibles
- Difficulté ou coûts élevés pour changer de fournisseur
- Les fournisseurs opèrent sur d'autres marchés

Nouveaux entrants

Fournisseurs

Concurrence

Acheteurs

Acheteurs

Ceux qui achètent les produits (clients finaux ou intermédiaires)

Force élevée si:

- Nombre peu élevé et bonne information
- Peu de différenciation produit
- Coûts de changement de fournisseur faibles

Substituts

Substituts

Offre de produits différentes mais
fournissant des services comparables

Force élevée si:

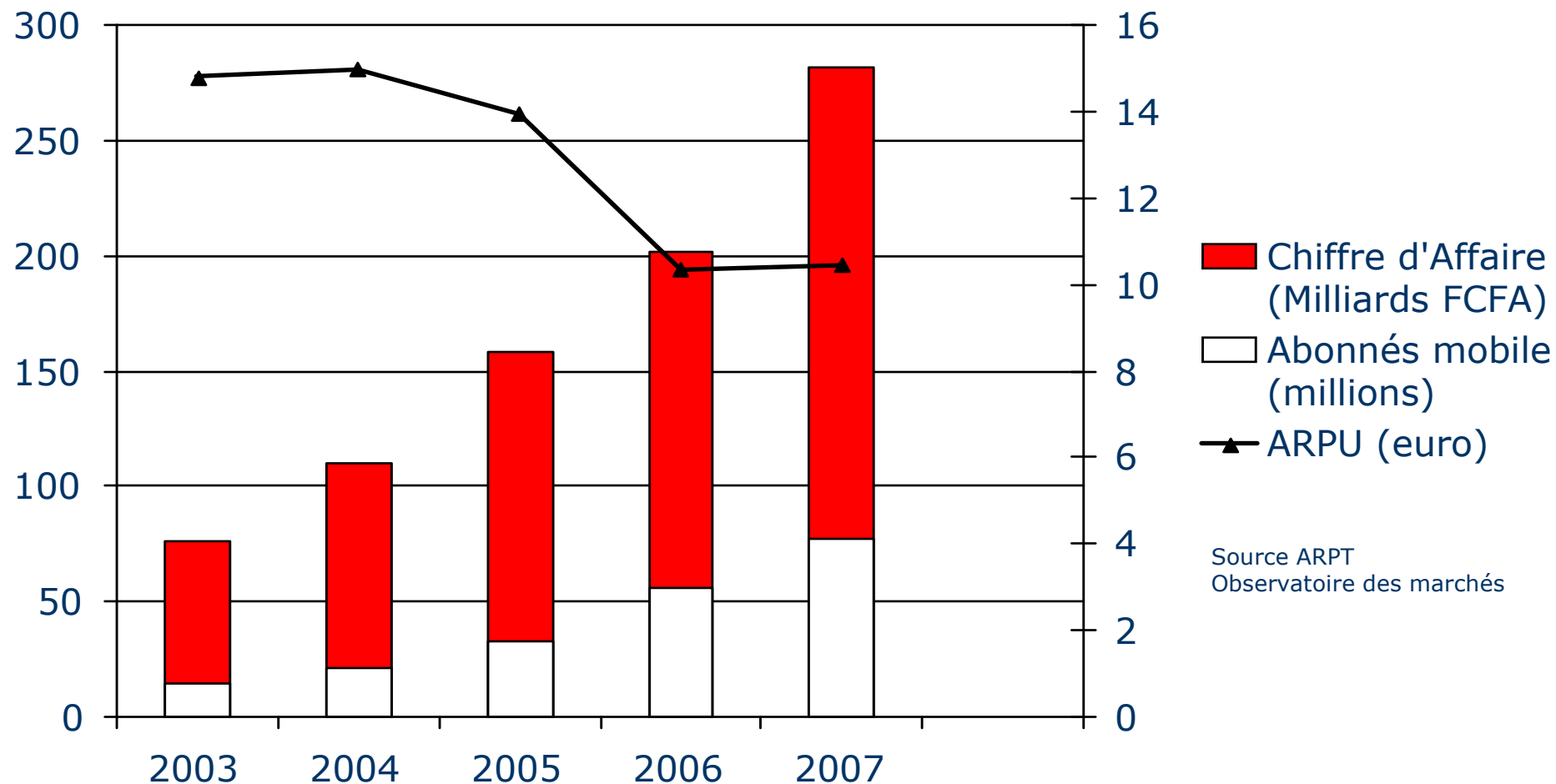
- Coût faible comparativement
- Évolution technologique rapide
- Forte volonté des acheteurs pour substituer

LE MARCHÉ DES MOBILES

- **La situation du marché des mobiles est un cas d'école pour la constitution d'un oligopole :**
 - nombre limité de licences et donc garantie de stabilité du marché,
 - contrôle d'une ressource rare (le spectre radioélectrique),
 - pas de différenciation d'offre du fait d'une même base technologique (standard GSM),
 - forte demande des clients,
 - Faible action du régulateur

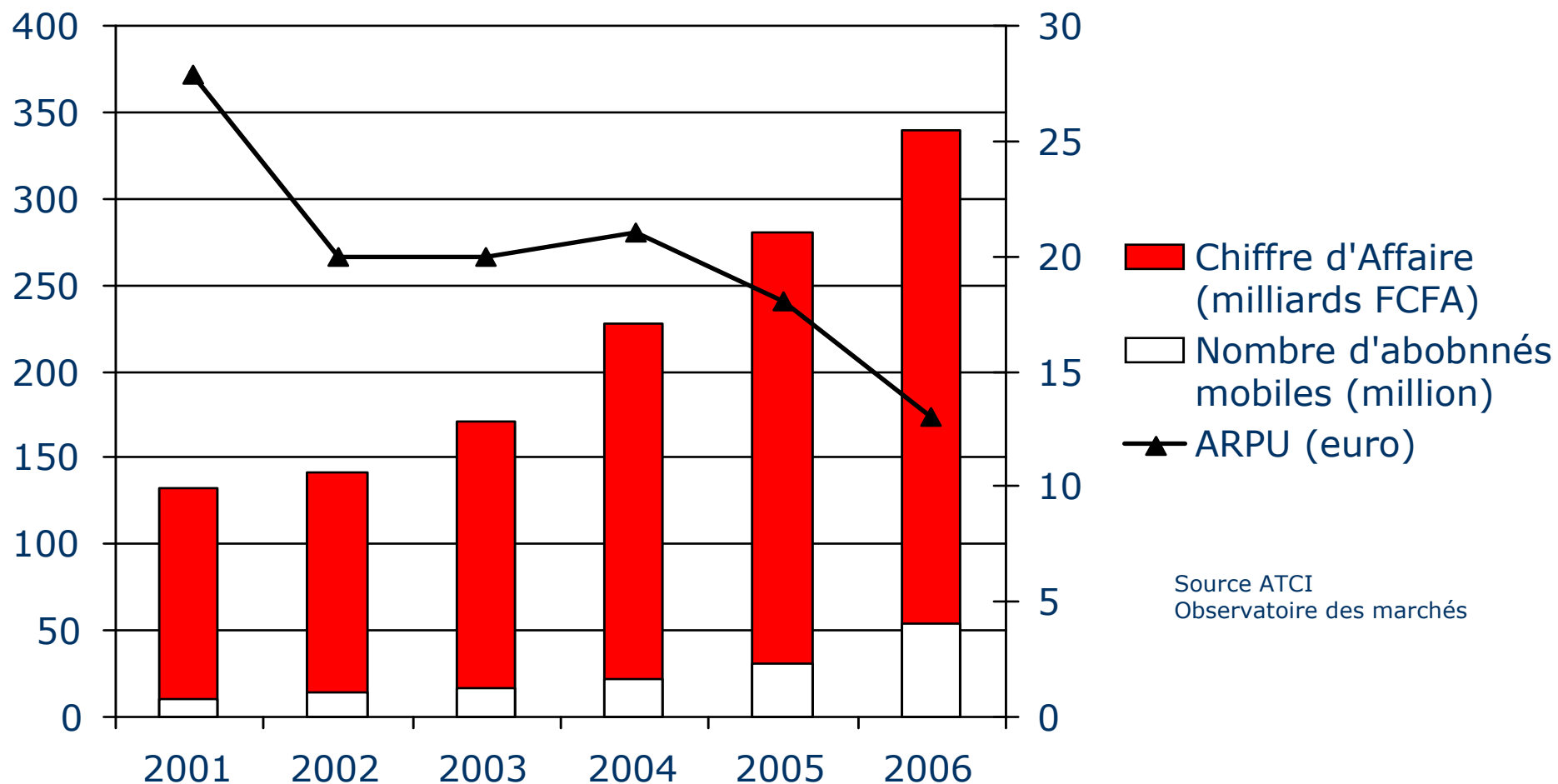
- **Dans ces conditions, la question n'est pas de savoir si les opérateurs vont s'entendre, mais quand et comment ils le feront.**

LE CAS DU SENEGAL



Source ARPT
Observatoire des marchés

LE CAS DE LA COTE D'IVOIRE



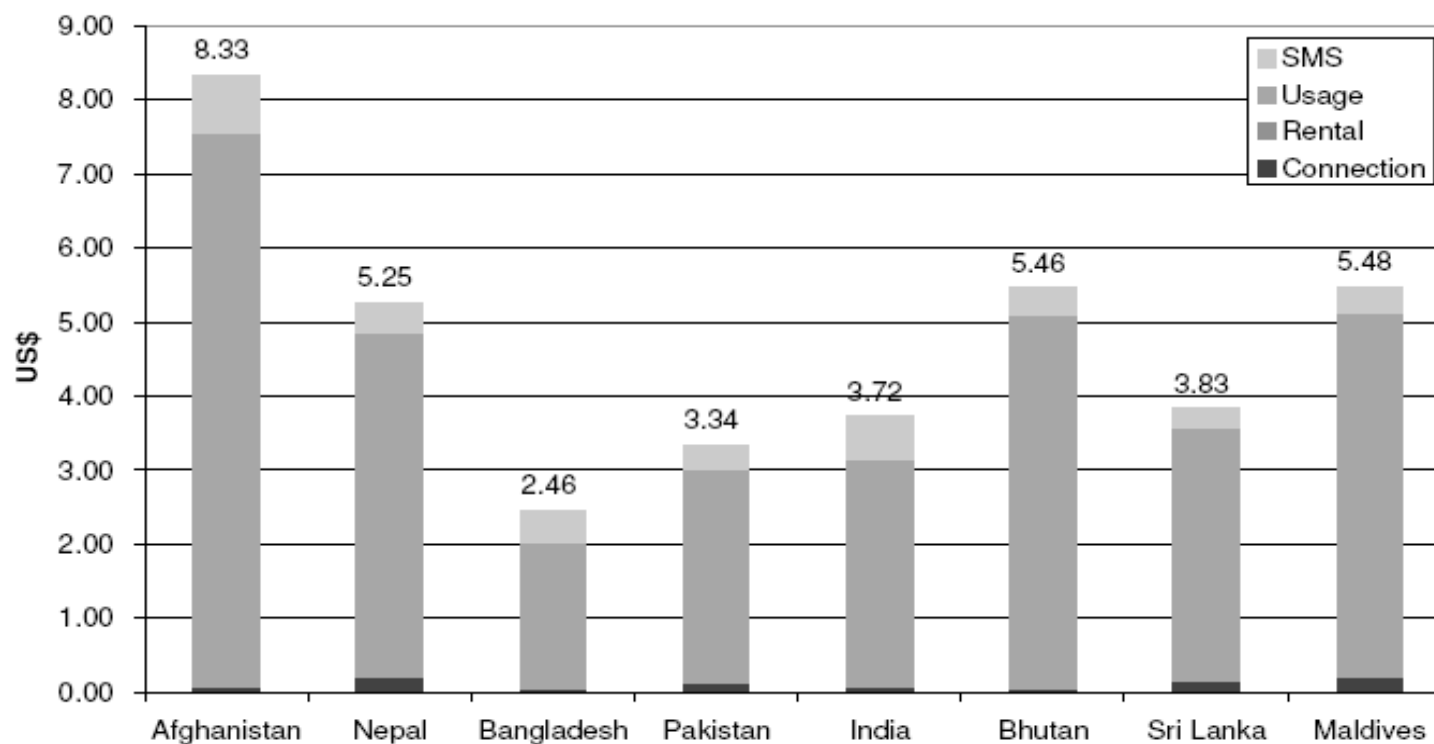
Source ATCI
Observatoire des marchés

ASIE DU SUD EST

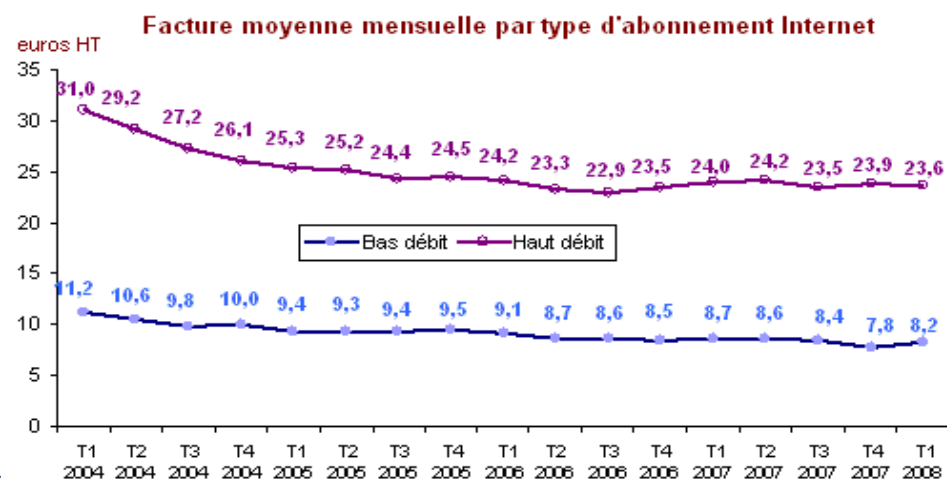
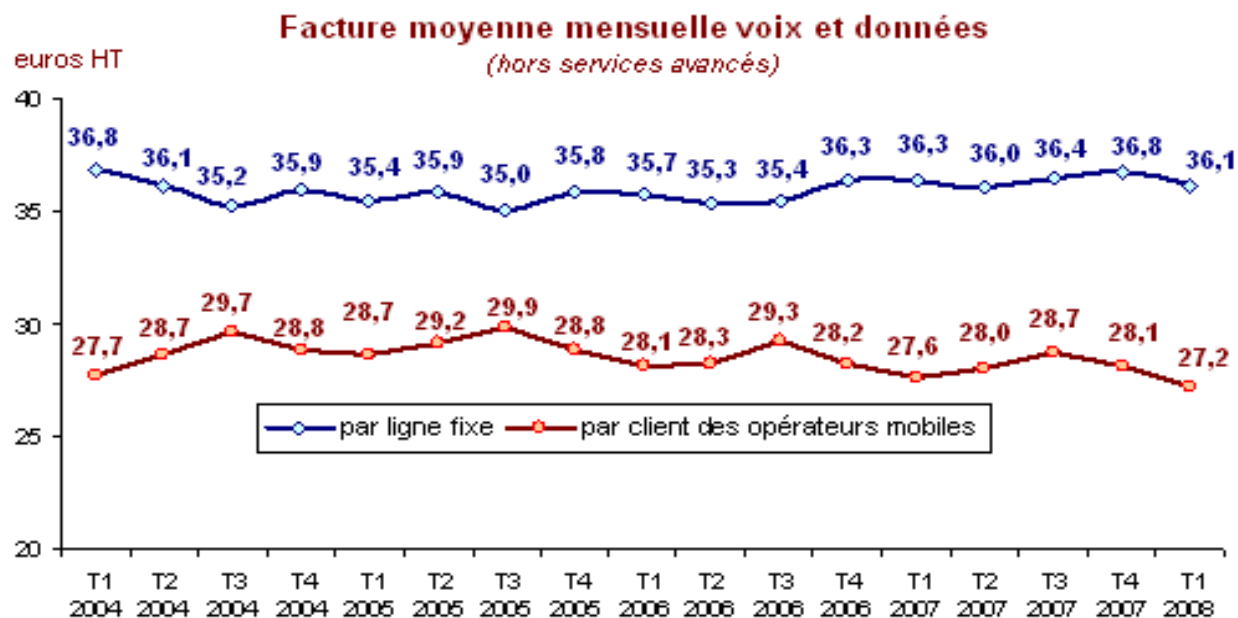
March 2008

Mobile price baskets (USD)

Average monthly prepaid mobile cost for a Low User



LE CAS DE LA FRANCE



Source ARCEP
Observatoire des marchés

CONDAMNATION POUR ENTENTE ILLICITE

- Trois opérateurs mobiles se partageant 100% des clients
 - Forte tentation de s'entendre sur un équilibre à atteindre.
 - Marché français clairement oligopolistique
- Entre 2000 et 2002 Orange et SFR ont enregistré des rentabilités records.
- Le Conseil de la Concurrence estimant, sur la base de preuves établies, que le marché mobile présentait "sans aucun doute le caractère d'un oligopole fermé" a condamné Orange, SFR et Bouygues Telecom à une amende globale record de 534 millions d'euros pour entente illicite
 - Orange 256 M €, SFR 220 M €, Bouygues Telecom 58 M €
- La situation oligopolistique du marché du mobile n'est pas une exception française
 - Mais, pour l'instant, nous n'avons pas eu connaissance dans d'autres pays européen de condamnation pour entente illicite.

LE ROLE DES REGULATEURS

- Le rôle des Autorités de régulation Nationales (NRA) est ex-ante
 - Alors que le rôle du gendarme de la concurrence est ex-post
- Le principal outil, dont dispose les NRA pour réguler les oligopoles, est la définition des marchés pertinents et des opérateurs puissants sur ces marchés.
- Reste à :
 - Définir la notion délicate de DOMINANCE COLLECTIVE "situation d'influence significative conjointe"
- Il n'y a pas de liste de critères, mais une série d'indices à observer :
 - Nombre d'acteurs sur le marché
 - Caractéristiques du marché : croissance, élasticité, « buying power »...
 - Symétrie des parts de marché et/ou faible évolution de celles-ci dans le temps
 - Evolution des prix / Evolution des offres
 - Transparence du marché / coordination entre acteurs
 -

REGLES DES MARCHES PERTINENTS

- Le régulateur intervient sur les marchés PERTINENTS, ceux sur lesquels les règles de concurrence peuvent être faussées par un OPERATEUR DOMINANT.
- Le régulateur n'a pas vocation à intervenir sur les marchés où la concurrence s'exerce sans contrainte
- En conséquence le régulateur doit procéder par étapes:

Déterminer les marchés pertinents



Dresser la liste des opérateurs dominants sur les marchés pertinents



Poser les règles d'interconnexion pour les opérateurs dominants

JUSTIFIER LES OLIGOPOLES ?

- Les effets bénéfiques complets de l'ouverture à la concurrence ne sont pas toujours atteints : la concurrence doit faire réagir les firmes concurrencées, pas les tuer.
- Le phénomène de concentration des acteurs et de convergence fixe/mobile démontre que les marchés ont du mal à trouver leur équilibre économique
- La phase d'adaptation des marchés des télécommunications semble avoir comme étape obligée une phase oligopolistique.
- Mais la phase d'adaptation est transitoire : il ne faut pas perdre de temps.

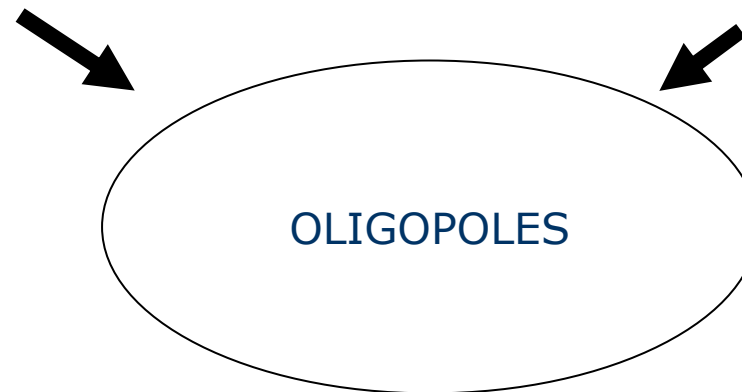
ACTIONS "ANTI OLIGOPOLES"

Attitude ambivalente des régulateurs qui reconnaissent la nécessité d'intervenir, mais répugnent à le faire par davantage d'ouverture, préférant réguler malgré les difficultés

REGULER

- SMP
- Tarifs publics

OUVRIR DAVANTAGE LES MARCHES



OUVRIR LE MARCHÉ DES MOBILES : Pistes

■ De nouvelles licences 3G

- Le prix des appels a baissé en moyenne de 25 % depuis 2000 en France
 - 3 licences 3G (Orange, SFR & Bouygues Telecom)
- Le prix des appels a baissé en de 57 % sur la même période au Royaume-Uni
 - 5 opérateurs 3G (O2, Vodafone, H3G, T-Mobile et Orange)
- Limites:
 - des acquéreurs à trouver pour les licences (prix / conditions de paiements)
 - Développer la couverture effective des réseaux (partage des infrastructures - réallocation des fréquences GSM 900 – roaming national)

■ Favoriser l'émergence de nouvelles technologies WiMAX / WiFi ...

- L'engouement suscité pour ces licences en Afrique, Asie, Europe ... montre que les investisseurs croient au potentiel ... surtout si la mobilité peut être activée

Limites:

- Le cas du WiFi montre que les contraintes réglementaires rendent le déploiement d'un réseau WIFI partagé à grande échelle illusoire.
- Le succès du WiMAX dépendra de la liberté laissée aux nouveaux opérateurs dans la conception de leurs offres... et du développement effectif de terminaux WiMAX

OUVRIER LE MARCHÉ DES MOBILES : Pistes

- **Ouverture des réseaux mobiles "open platform" :**

Auto-régulation (cf opérateurs mobiles US) ou régulation effective ?

- *Google: "open handset Alliance" avec T-Systems, Sprint et AT&T*
- *Pétition de Skype pour l'accès à leur plateforme à partir des mobiles*

- **"Full MVNO" :**

Les MVNO actuels sont dans la plupart des pays de simple accords de revente qui ne permettent pas aux consommateurs de tirer de véritables bénéfices (pourtant ils souscrivent !).

La création de véritables opérateurs virtuels disposant de leurs propres infrastructures réseau (à l'exception de la couverture radio mutualisée) et de la gestion en propre des clients, avec la capacité de développer leurs offres sur une base technologique dont ils auraient la maîtrise, pour permettre aux MVNO de devenir de véritables challengers (exemple: Pays du Golf, Moyen Orient)

DES OLIGOPOLES SUR L'INTERNATIONAL

Plaidoyer en faveur des Oligopoles du Sud

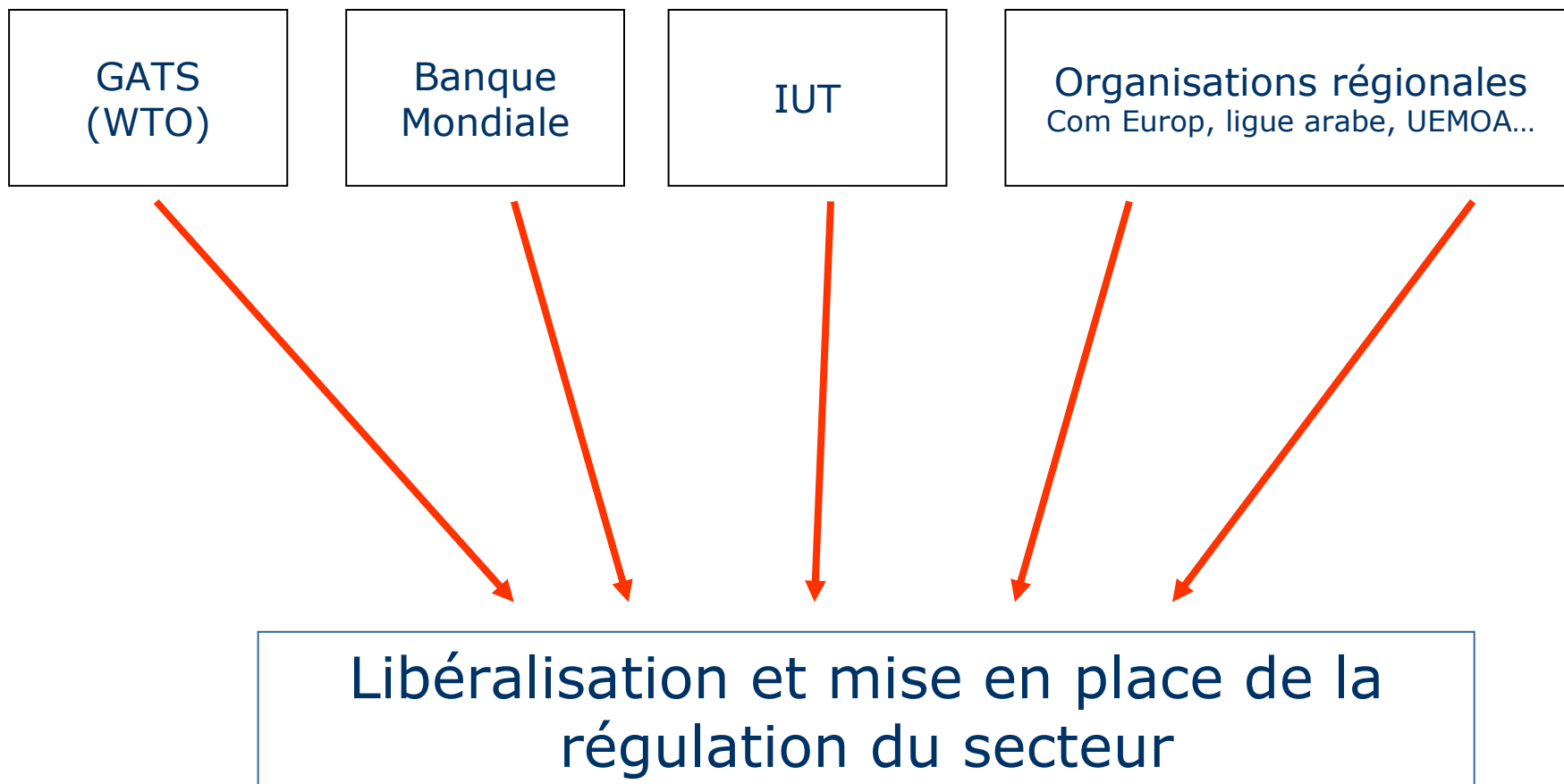
LES ENJEUX

- Les flux traditionnels de trafic sont plus importants du Nord vers le Sud que l'inverse, pour les raisons structurelles suivantes :
 - Ressources financières plus élevées des consommateurs du Nord
 - Parcs de lignes plus développéspour les raisons conjoncturelles suivantes :
 - Tarifs vers l'international plus élevés au Sud vers le nord qu'inversement
- Conséquence: les opérateurs du Nord ont plus à gagner que les opérateurs du sud à une baisse des taxes de répartition, et ce sur le long terme puisque les raisons structurelles sont fortes.
 - En 1996, les pays en développement recevaient 10 milliards de dollar US / an de devises liées aux versements des TAR (50% de leur CA en moyenne)
 - Janv 1998: FCC décide unilatéralement une baisse des taxes de répartition (le système engendrait 6 milliards de dollar/an déficit pour opérateurs US)
 - Pour Internet, pas de partage des coûts, c'est l'émetteur qui paye. Les Us étant le nœuds mondial, 95% des réseaux africains aboutissent aux US et sont payés aux US

LA POSITION DE LA FCC et DU WTO

- La FCC et l'Organisation Mondiale du commerce (WTO / GATT) affichent une même position:
 - Le développement des communications internationales nécessite des tarifs bas. Des tarifs "PUBLICS" trop élevés sont un frein au développement des échanges
 - Les taxes de répartition doivent, comme les tarifs d'interconnexion nationaux tendre vers les coûts
 - Les taxes de répartition ne doivent pas être plus élevées que les tarifs d'interconnexion locaux (coût additionnel minimal du segment international)

LES FORCES INTERNATIONALES A L'OEUVRE



LE BENCHMARK DE LA FCC

- A la demande des opérateurs américains, la FCC a initié un mouvement pour promouvoir la règle de tarifs d'interconnexion internationaux basé sur les coûts.
- In 1998, FCC publie son benchmark: tarifs maximum des échanges de trafic vers:

Low Income Teledensity<1	Low Income	Low-Mid Income	Upper-Mid Income	High Income
0,23US\$	0,23US\$	0,19US\$	0,19US\$	0,15US\$

- Le 5 février 1998, l'Organisation Mondiale du Commerce emboite le pas à la FCC et promulgue un nouveau protocole du commerce multilatéral demandant des échanges de trafic basés sur les coûts, mais ne fait pas de recommandation tarifaire.

LE 4 ème PROTOCOLE DU GATT

- Annexe du quatrième protocole de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS), "Accord sur les télécommunications de base" négocié sous les auspices de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en février 1997, entré en vigueur le 1er janvier 1998.
- Engagements pris par la plupart des 69 signataires initiaux de l'Accord sur les télécommunications de base : dont l'orientation des tarifs d'interconnexion vers les coûts (y compris pour les communications internationales)
- Plusieurs signataires se sont engagés à respecter les conditions fixées dans une version légèrement différente de cet accord.
- D'autres se sont ultérieurement engagés à mettre en oeuvre le cadre réglementaire défini dans le Document de référence.

LA POSITION DE L'IUT

- L'IUT soutien le principe d'une transition vers l'orientation vers les coûts
- Son souci prioritaire exprimé reste toutefois celui de l'intérêt des pays en voie de développement
- Le secrétaire général de l'IUT (Tim Kelly) a exprimé son inquiétude sur le sujet en 2001 :
 - La baisse des revenus du trafic international entrant risque
 - Moins de revenus pour les pays en voie de développement
 - Moins de ressources en devises
 - Réduction des financements disponibles pour développer les réseaux
 - Réduction de la valeur des opérateurs
 - Risque de hausse nécessaire des tarifs locaux pour compenser
- L'IUT a promulgué son propre benchmark en 2001

T < 1 %	1 <T< 5	5<T<10	10<T<20	20<T<35	35<T<50	T > 50 %
\$0,45	\$0,35	\$0,29	\$0,23	\$0,16	\$0,12	\$0,06

T = télédensité

LES POSITIONS DANS LE MONDE

- Les pays en voie de développement veulent donner la priorité au développement de leur réseau et maintenir des tarifs de terminaison élevés:
 - La plupart des pays appliquent des tarifs nettement plus élevés pour les interconnexions internationales que pour les interconnexions nationales
 - La plupart des pays imposent des surcharges pour la terminaison sur les réseaux mobiles
 - Certains pays ont augmentés leur taxe de répartition, y compris pour la terminaison fixe nationale (Maroc, Algérie)
- Les pays développés en dehors de l'Amérique du Nord et de la Chine, ne respectent pas les recommandations :
 - Tarif de terminaison sur les mobiles européens supérieur au benchmark de l'IUT
 - Position très ferme de Hong Kong

DU MEXIQUE A LA JAMAÏQUE

- En 1999, la FCC a porté plainte contre le Mexique auprès du GATT, le régulateur mexicain souhaitant imposer des tarifs élevés pour le trafic international entrant. Le jugement du GATT, rendu en 2004 donne raison à la FCC sur le niveau des tarifs, mais dénonce les opérateurs américains qui ont pratiqués massivement du by-pass.
- En 2004, la Jamaïque a annoncé l'augmentation de ses tarifs de terminaison vers les réseaux nationaux de 0,03 US\$. Actuellement, le tarif de terminaison vers la Jamaïque est de 0,15 euros. Les Etats Unis étant le principal pays d'origine du trafic vers la Jamaïque, la FCC a été consulté avant cette hausse et l'a entérinée.

La position des instances, même les plus radicales, a beaucoup évolué ces dix dernières années, laissant beaucoup de champs libre pour une autodétermination nationale sur le niveau des tarifs.

REGULATION DES OLIGOPOLES SUR L'INTERNATIONAL ENTRANT

- Le cas Jordanien
 - Régulation par les licences – En finir avec les Oligopoles
- Les cas Sénégalais et Marocain
 - Favoriser les revenus du trafic international entrant
- Le cas Tunisien
 - Accepter les accords spécifiques des oligopoles nationaux
- Le cas Indien
 - Organiser le financement du service universel en renforçant les oligopoles

LA POSITION DE L'INDE

- Télédensité 20% en 2004, 75% prévue 2006
- Nombre d'abonnés:

	April 2003	April 2004	April 2005
Mobile (millions)	13,67	34,97	53,65
Fixed (millions)	41,45	42,98	46,50

- 25 Octobre 2003
 - Nouvelle régulation sur le trafic international entrant permettant de maintenir les tarifs élevés pour développer les réseaux nationaux
- Taxes d'interconnexion
 - Interconnexion locale 0,30 rupees
 - Interconnexion internationale (trafic entrant) 3,25 rupees

(extrait du catalogue 2005)

MERCI POUR VOTRE ATTENTION

Claire Audin

Associée

+33 6 63 31 60 41

www.clarity.fr

14 quai Léon Chausson - 78820 Juziers - France