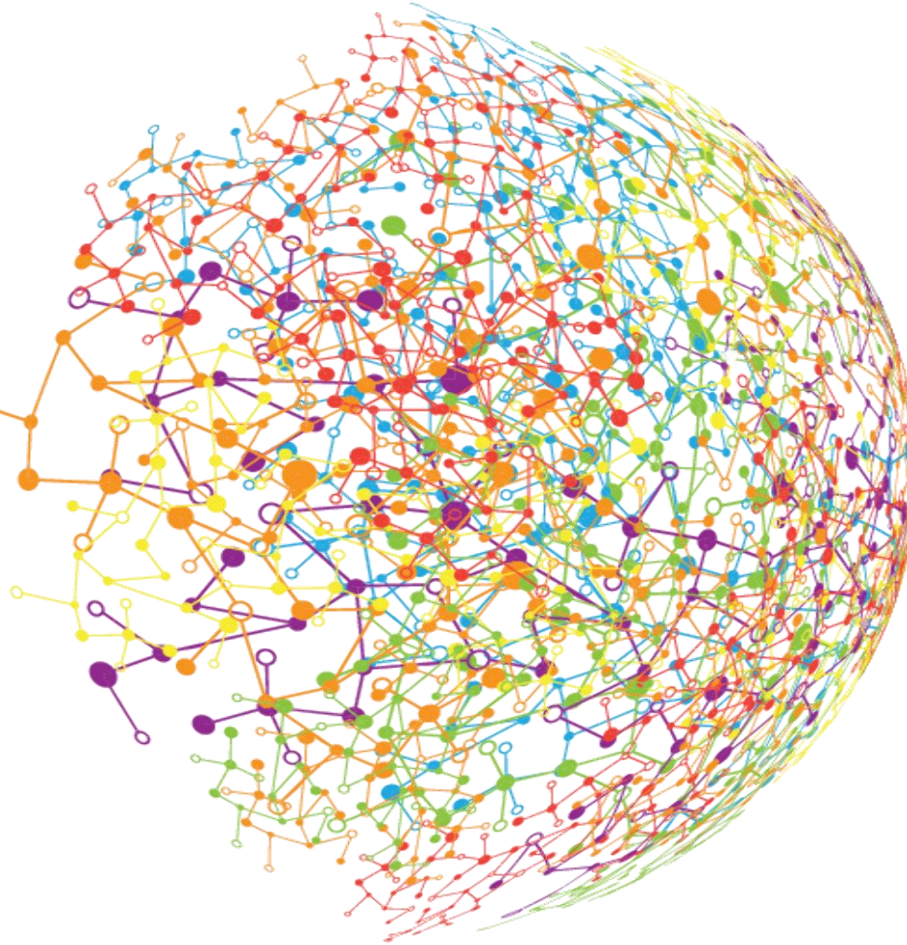


20^{ème} séminaire Fratel



Comparaison des offres de détail en Afrique de l'Ouest , la méthode des paniers de l'OCDE

Table Ronde 1: la transparence aux utilisateurs en matière de tarification des services de télécommunication
Lausanne , 09 mai 2023

Contexte

Des offres aux caractéristiques variées

Différents types d'offres

- **Data only**
- **Triple-play**
- **Pay-as-you-go**

Différentes durées de validité

- **Pouvant aller du jour au mois**

Diverses options

- **Avantages appels et SMS vers les numéros préférés ou du même réseau**
- **Avantages data valables aux heures creuses**
- **Accès à certaines applications en Zero-Rating (Musique, Réseaux sociaux)**
- **Bonus**
- **Offres promotionnelles**

Illustration : ensemble des forfaits sur l'une des quatre offres de Moov Africa en RC1



Contexte

La comparaison s'avère parfois difficile pour une même offre de prix entre opérateurs d'un même pays.

Exemple des offres mobile triplay de 5000 FCFA en Côte D'Ivoire

Moov

IZYHEURE+ 5000F

400 Min et 500 SMS
Tous réseaux

5 Go

SMS illimités Moov

SMS tous réseaux

5 Numéros Favoris

Validité
30 Jours

Orange

5 000 FCFA
Pass Mix Mois 5000F
Sans engagement

- 400 min appels tous réseaux
- Appels illimités vers les numéros préférés
- Internet : 4 Go
- 500 SMS tous réseaux
- Accès **WaW Muzik**
- Validité : 30 jours non cumulables

Voix (mn)	360 mn	<	400 mn	=	400mn
SMS(#)	500	=	500	<	500 + Illimité vers Moov
Data	4 Go + Accès Application Musique	<	5Go	=	5Go
Validité	21jours	<	30 jours	=	30 jours

MTN

Noms	Prix CFA	Min d'appels tous réseaux	SMS tous réseaux	Volume Internet	Avantages	Validité
UniK 5000F	5 000 FCFA	360	500	5 Go	enregistrés via *105*5#	21 Jours

Moov

Orange

MTN

Conclusion: difficile pour un consommateur de comparer sans recourir à une méthodologie de comparaison

Contexte

Difficile de comparer deux pays simplement au regard des caractéristiques des offres

Comparaison entre leaders et challengers : Côte d'Ivoire et Sénégal sur l'offre simple data-only de 500 FCFA et 1000 FCFA

Comparaison entre opérateurs leaders pour une offre à 1000 FCFA

Orange Sénégal	vs	Orange Côte d'Ivoire
Data: 3Go	>	Data: 1Go + Musique
Validité: 1 jour	<	Validité: 7 jours

Comparaison entre opérateurs challengers pour une offre à 500 FCFA

Free Sénégal	vs	Moov Africa Côte d'Ivoire
Data : 1,250 Go	>	Data: 750 Mo
Validité : 1 jour	<	Validité: 3 jours

Conclusion: difficile pour un consommateur de comparer sans recourir à une méthodologie de comparaison.

Problématique



Problématique

Le consommateur doit pouvoir être capable de choisir l'offre la plus avantageuse tenant compte de l'usage souhaité



Comment juger de l'abordabilité des tarifs de mon pays

- Comparaison avec d'autres pays:
 - Lesquelles?
 - Quelle méthode ?



Comment aider le consommateur à choisir l'offre la plus avantageuse ?

- **Comment comparer ?**
- Quelle méthode de comparaison tenant compte de tous les choix possibles ?

Méthodes actuellement utilisées dans la comparaison de tarifs et mesures d'abordabilité



Mesure d'abordabilité : indices

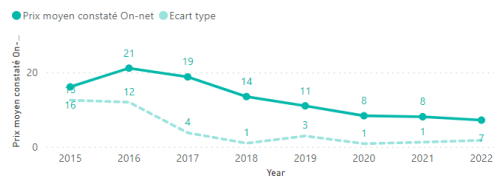
Certains régulateurs proposent des indices de prix qui mesurent le niveau d'abordabilité

Côte d'Ivoire: Prix moyen par minute (Revenu/trafic)

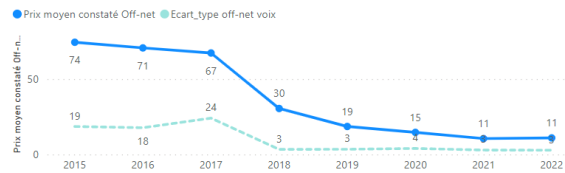


Evolution des prix des services mobiles

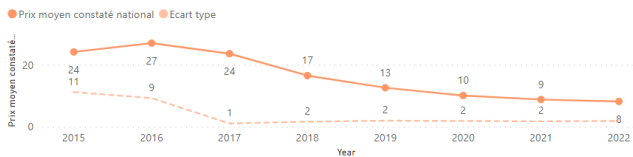
Prix moyen constaté des communications On-net par trimestre et écart type associé en FCFA/Minute



Prix moyen constaté des communications Off-net par trimestre et écart type associé en FCFA/Minute



Prix moyen constaté des communications nationales (on-net + off-net) par trimestre et écart type associé en FCFA/Minute



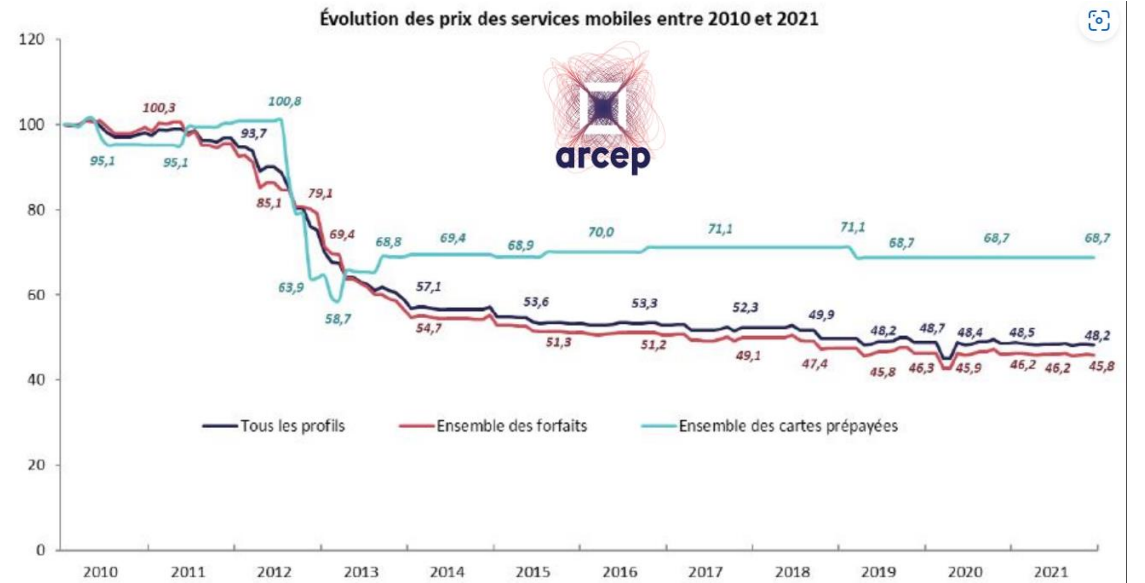
Rapport Off-net sur On-net par Trimestre



- Prix moyen constaté (**revenu/trafic**) périodique pour la voix, le sms et la data
- Prend **en compte l'ensemble des effets du marché (y compris les bonus et promotions)** appliqués aux tarifs faciaux
- **Généralise** l'ensemble des consommateurs.
- A partir des **indicateurs de marché** transmis par les opérateurs

Source: [Site Web ARTCI](#)

France: Indice de prix (profils Forfait vs Carte prépayée)



- S'inspire de l'**indice du prix à la consommation (INSEE)**
- Mesure la **dépense minimale de profils types** de consommateurs libre, rationnel et informé qui optimise sa dépense tout au long de l'année
- A partir des **offres tarifaires collectés sur le marché** et des données de **consommation transmises par opérateur pour chaque profil**

Source: [Site web Arcep france](#)

Comparaison entre opérateurs ou pays: analyses ou simulateurs

D'autres mettent en ligne des rapports ou outils interactifs qui comparent à la fois les offres entre opérateurs ou entre pays

Togo: Rapport de comparaison entre opérateurs/pays



- Prix unitaire par unité de temps (**PUUT**) en (FCFA/Min/j ou FCFA/Mo/j)
- Analyse **comparative et périodique de la dynamique** des offres observées au niveau national et régional (UEMOA)

Source : [site web ARCEP Togo](https://www.arcep.tg/)

Bénin: Comparateur tarifaire entre plusieurs opérateurs



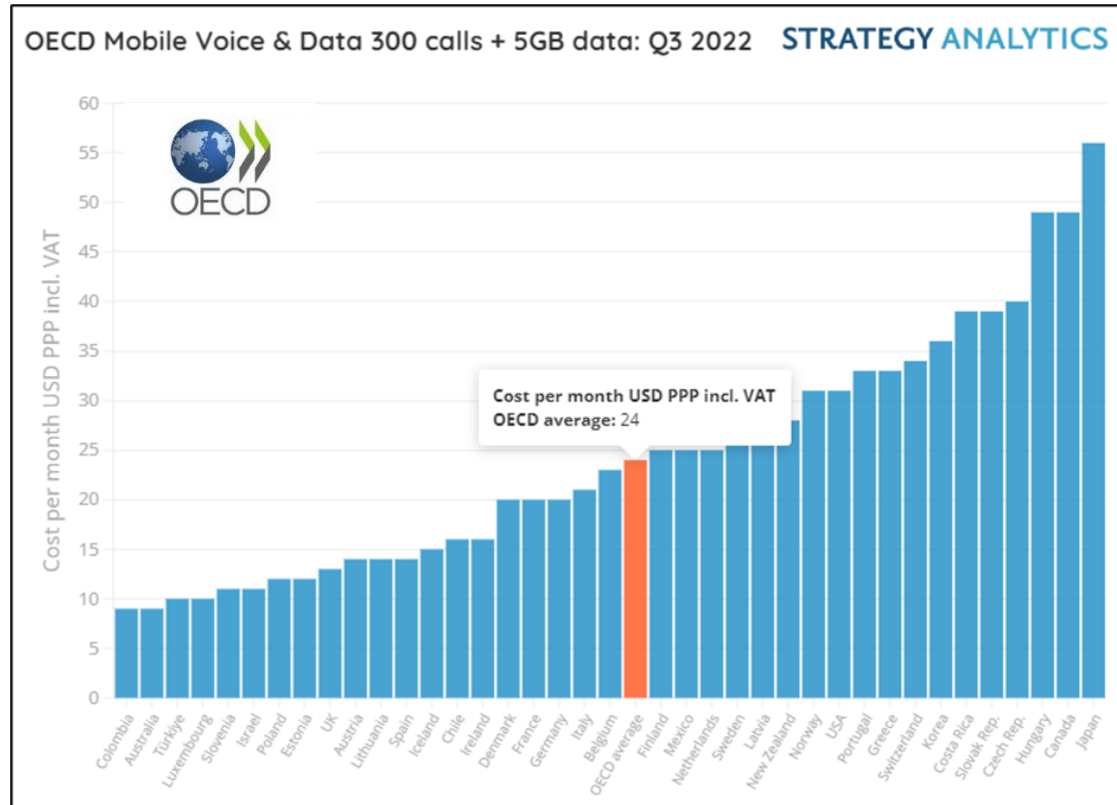
- Simulateur tarifaire interactif proposant des offres correspondant au budget de l'utilisateur, de son profil de consommation, de la durée de validité et du choix (ou non) de l'opérateur désiré

Source : [Site Web Arcep Bénin](https://www.arcep.bj/)

Méthode des paniers:

La méthode des paniers est une référence internationale pour comparer des offres complexes et mesurer l'abordabilité à la fois entre opérateurs ou entre pays

OCDE: Comparaisons sur le panier mobile (300 appels et 5Go), Q3-2022



- Le prix moyen pour ce panier est de 24\$ USD PPP pour l'ensemble des pays de l'OCDE
- La comparaison s'effectue à partir de l'offre la moins chère (des 3 opérateurs totalisant au moins 70% de Part de marchés) du pays correspondant au panier

UIT: Comparaison entre pays sur le panier mobile data-only 2Go, 2022

Basket

- Data-only mobile-broadband basket (2GB)
- Fixed-broadband basket (5GB)
- Mobile data and voice high-consumption basket (140 min + 70 SMS + 2 GB)
- Mobile data and voice low-consumption basket (70 min + 20 SMS + 500 MB)
- Mobile-cellular low-usage basket (70 min + 20 SMS)

Price measure

- GNIpc
- PPP\$
- USD

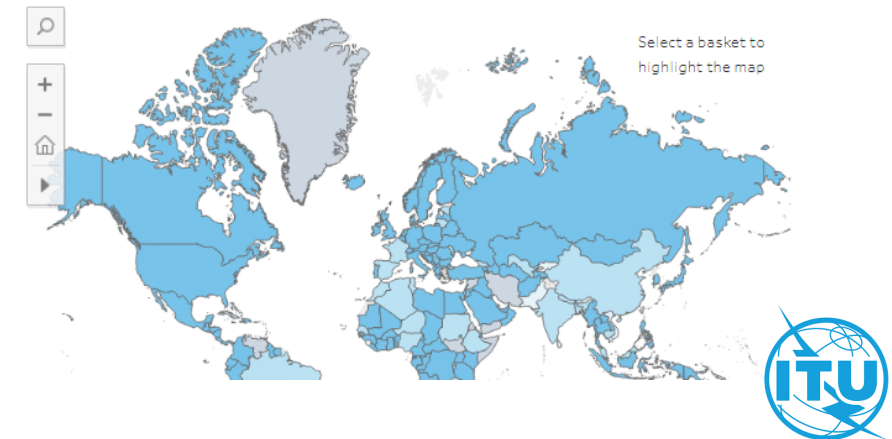
Year

- 2022
- 2021
- 2020
- 2019
- 2018
- 2017
- 2016
- 2015

Methodology

Download

- <=5
- >5 to <=10
- >10 to <=50
- >50 to <=100
- NA



- Méthode des paniers dérivée de celle de l'OCDE
- Permet de comparer l'ensemble des pays membre de l'UIT en fonction des paniers (valeur en \$, PPP ou en % dans le revenu moyen par habitant)
- Offre la moins chère de l'opérateur ayant la plus grande part de marché correspondant au panier

Méthode des paniers – Partage d'expérience

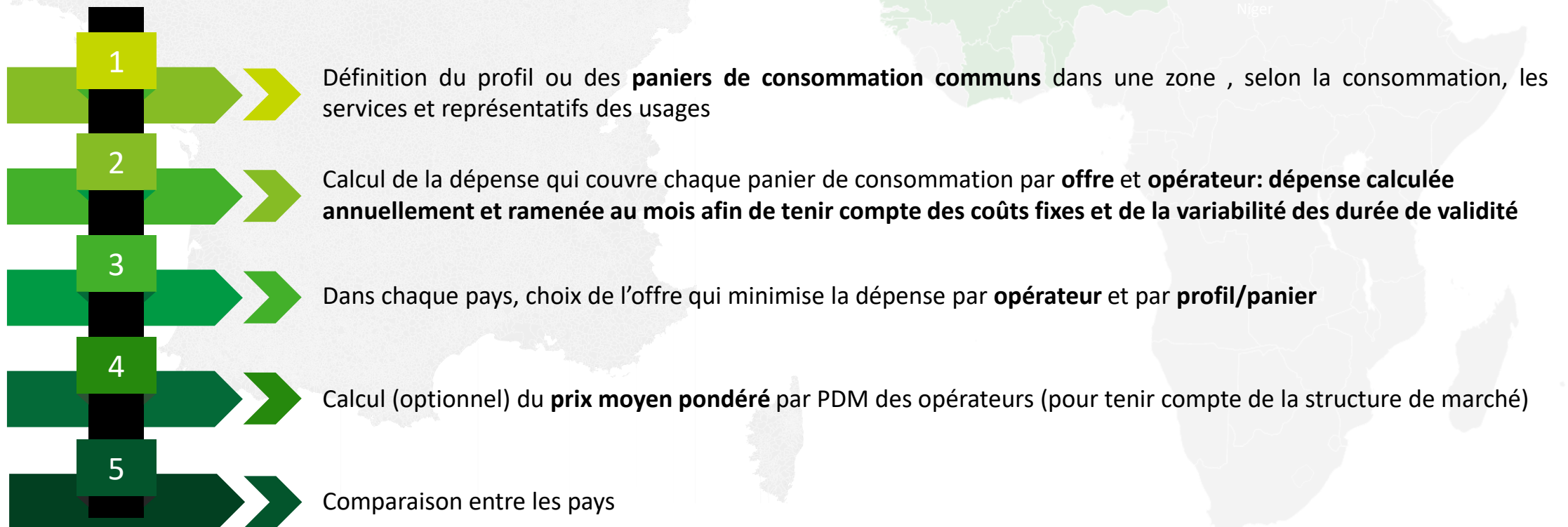


Méthode des paniers - Définition

Deloitte a utilisée cette méthode en France et en Afrique, notamment pour les pays de l'UEMOA, pour les services de télécommunications et de mobile money



La **méthode des paniers** repose sur l'identification des profils auxquels est associée l'offre la moins onéreuse permettant de satisfaire leur consommation. Elle vise à décrire, de manière détaillée et répartie, la consommation effective de chaque profil des services de télécommunications ou des services mobile money.



Méthode des paniers

Éléments à considérer dans la mise en place de la méthode des paniers



Exemple d'applications

1

Comparaison entre différents pays

Telecom



2

Comparaison entre opérateurs

Mobile money



Comparaison entre différents pays

Constitution des paniers

Les paniers sont constitués à l'issue de la collecte de données auprès de régulateurs et opérateurs dans chacun des pays de l'UEMOA

Paniers de consommation

	Minutes de communication/mois	SMS envoyés/mois	Volume de data consommé/mois
Profil 1 : Petit consommateur	30 min	5 SMS	-
Profil 2 : Masse (grand public)	50 min	25 SMS	10 Mo
Profil 3 : Jeune	80 min	35 SMS	100 Mo
Profil 4 : Elite	1 600 min	60 SMS	1 Go
Profil 5 : Seulement data			250 Mo
Profil 6 : Seulement data intensive			2 Go

Répartition par destination et plage horaire

Répartition par poste de consommation	Hypothèses pour la voix				Hypothèses pour les SMS		
	Appels on-net	Appels off-net	Appels vers fixe	Appels vers l'international	SMS on-net	SMS off-net	SMS vers l'international
Profil 1 : Petit consommateur	89 %	11 %	-	-	100 %	-	-
Profil 2 : Masse (grand public)	84 %	11 %	1 %	4 %	94 %	5 %	1 %
Profil 3 : Jeune	88 %	11 %	0 %	1 %	82 %	17 %	2 %
Profil 4 : Elite	70 %	15 %	1 %	14 %	70 %	20 %	10 %

Heure pleine	Heure creuse
96 %	4 %

Calcul de la dépense: Offres Pay-as-you-go

Le calcul de la dépense se fait pour le nombre d'unités définis dans le panier

Cas des offres Pay-as-you-go

Pour chaque profil, et pour chaque opérateur...

1. C_0 = La **consommation du profil** calculée de façon désagrégée en fonction des différents postes et destinations (e.g. voix on-net heure pleine, sms on-net heure pleine..).
2. C_1 = La **consommation à payer avant bonus** unité et gratuités et bonus en FCFA, calculée dans le cas où la consommation à payer n'est pas la consommation réelle (dû par exemple à la facturation à la minute).
3. C = **Consommation à payer** calculée en soustrayant bonus et gratuités
4. **Dépense** = La **dépense** est calculée en connaissance de la consommation effective et des prix respectifs, et est corrigée des éventuels bonus monétaires.
5. **Dépense totale** = Calcul de la **dépense totale** pour toute l'année en retraitant la dépense du coût de la SIM et d'autres coûts de souscription à l'offre, et en prenant en compte la durée de validité.

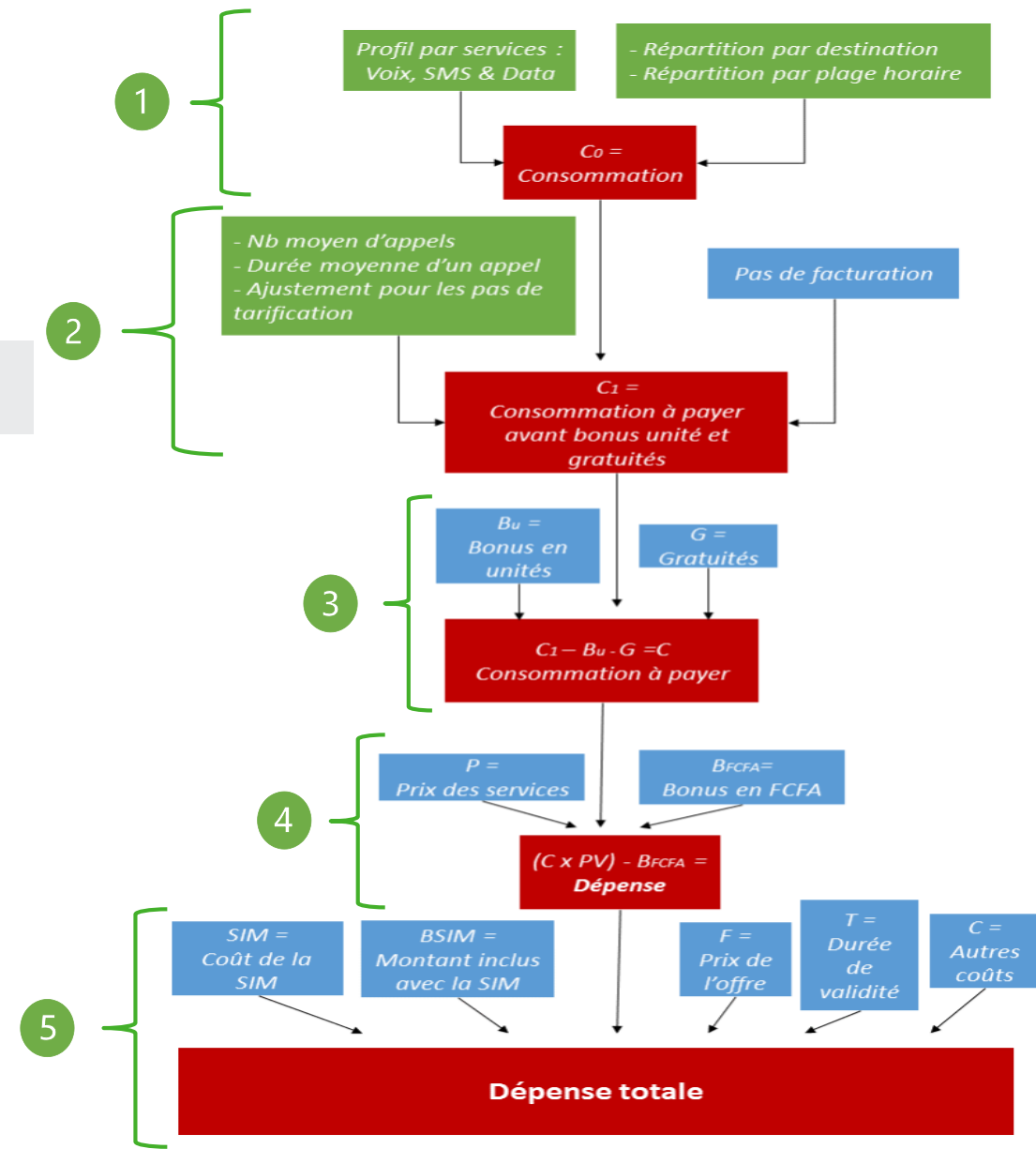


Schéma récapitulatif de la méthode de calcul de la dépense – cas des offres de base

Calcul de la dépense: Offres Forfaits bloqués ou bundle

Ici le consommateur peut racheter un n-ième forfait pour atteindre la consommation requise dans son panier

Calcul de la dépense : Cas des forfaits bloqués*

Pour chaque profil, et pour chaque opérateur...

1. C_0 = La **consommation disponible** est calculée de manière désagrégée pour chaque poste (voix on-net heure pleine, voix on-net heure creuse, ..., sms on-net heure pleine, sms on-net heure pleine, ...).
2. N = Le **nombre de forfaits qui couvrent le profil de consommation** est calculé dans le cas de rachat pour compléter un éventuel poste.
3. Calcul de la **dépense totale** pour toute l'année en retraitant la dépense du coût de la SIM et d'autres coûts de souscription à l'offre, et en prenant en compte la durée de validité.

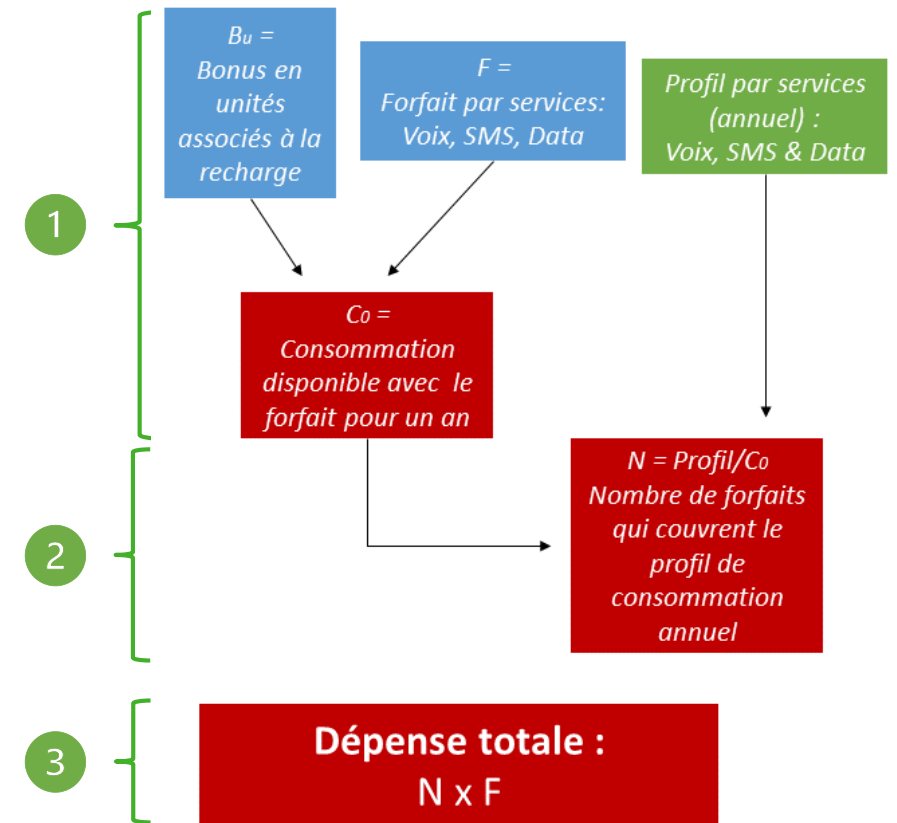
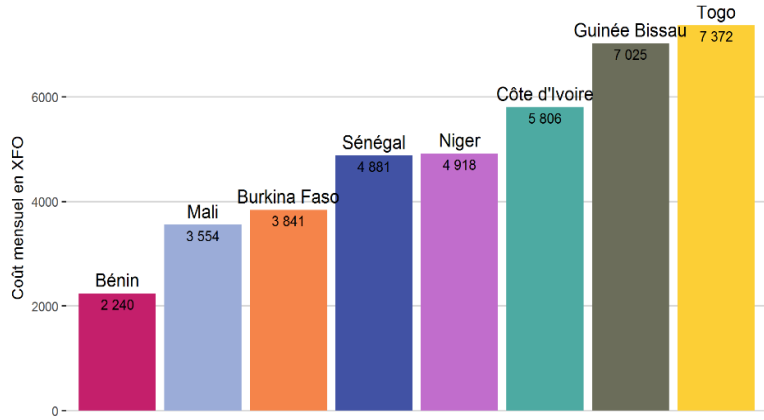


Schéma récapitulatif de la méthode de calcul de la dépense cas des forfaits bloqués

Comparaison entre différents pays

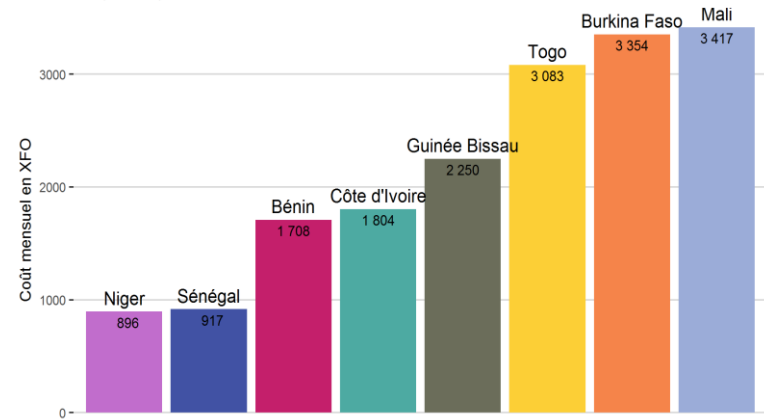
Non pondéré

3. Jeune - Voix SMS Data - 100Mo
Non pondéré par PDM



Sources : Données opérateurs, Microeconomix

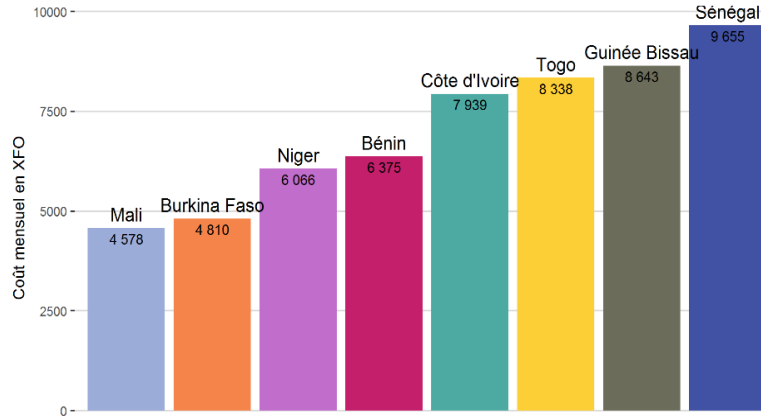
6. Seulement Data 2Go
Non pondéré par PDM



Sources : Données opérateurs, Microeconomix

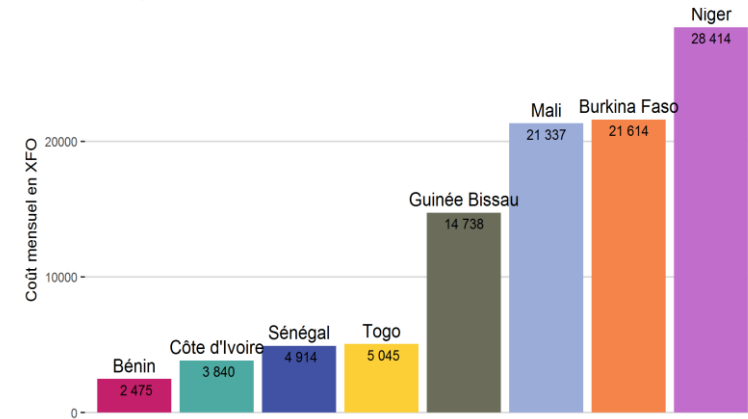
Pondéré

3. Jeune - Voix SMS Data - 100Mo
Pondéré par PDM



Sources : Données opérateurs, Microeconomix

6. Seulement Data 2Go
Pondéré par PDM



Sources : Données opérateurs, Microeconomix

- En Côte d'Ivoire, Bénin, Sénégal et Niger, les différences entre les prix minimums et les moyennes pondérées des prix minimums sont importantes.
- Cela suggère la présence d'au moins un challenger sur ces marchés, qui propose des offres adaptées à chaque profil à prix faible mais qui détient une part de marché réduite.

- Pour le profil data intensive, les prix sont élevés en Guinée-Bissau, au Mali, au Burkina Faso et au Niger lorsqu'on pondère les prix par les parts de marché.
- Présence d'un challenger dans ces pays (exemple: Niger)

Comparaison entre opérateurs d'un même pays

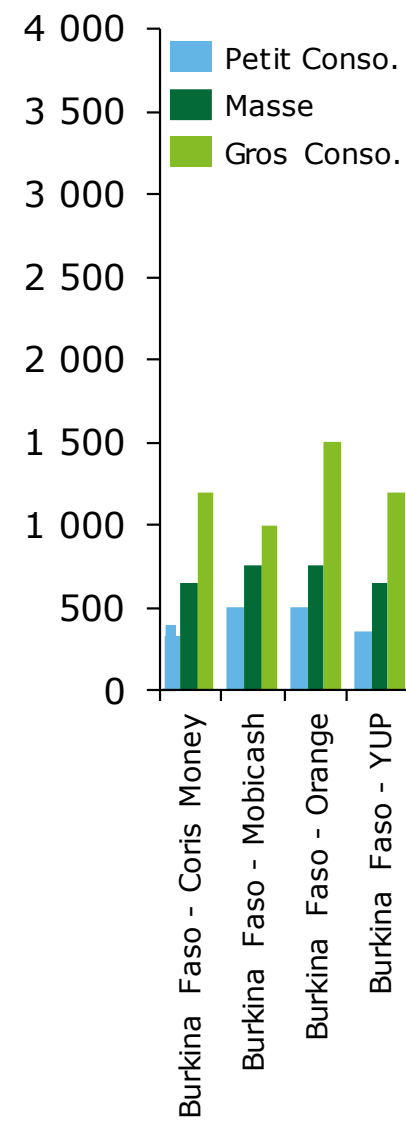
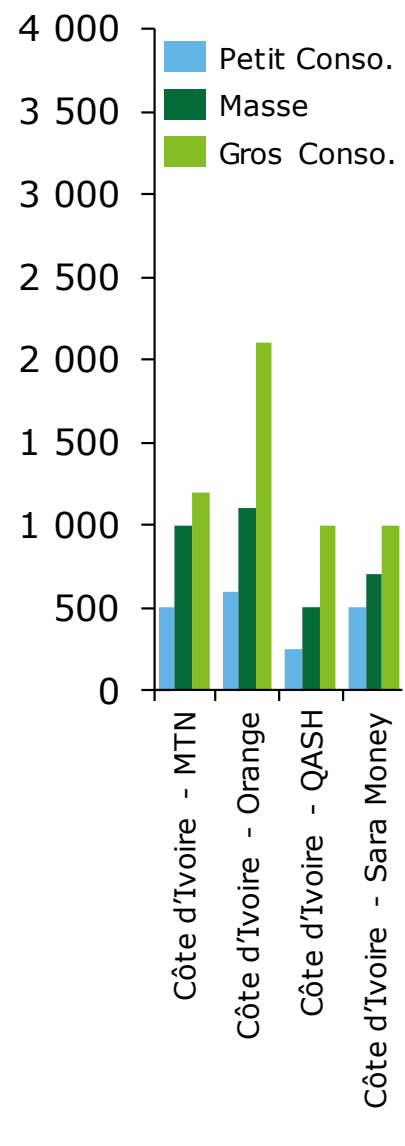
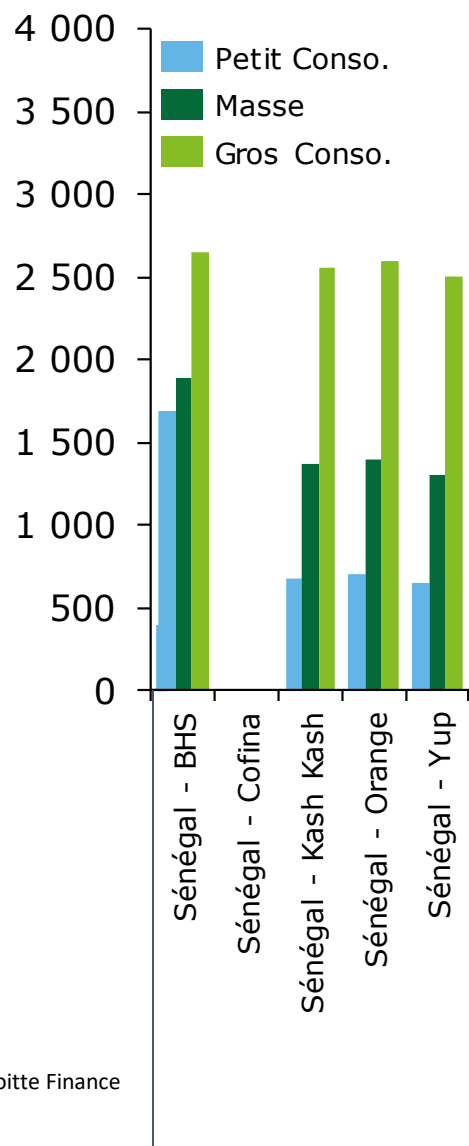
Constitution des paniers – Mobile Money

Constitués à l'issue de la collecte de données opérée par les directions nationales de la BCEAO en relation avec le siège

Type de transaction (méta-service)	<u>Petit consommateur</u> Transactions 2x moins importantes qu'un profil de masse	<u>Masse</u> Consommateur moyen identifié à partir des données BCEAO	<u>Gros consommateur</u> Transactions 3x plus importantes qu'un profil de masse
Transfert national	12 790 FCFA	25 581 FCFA	76 742 FCFA
Transfert régional	28 017 FCFA	56 034 FCFA	168 101 FCFA
Paiement (marchand et facture)	10 951 FCFA	21 903 FCFA	65 708 FCFA
Recharge mobile	399 FCFA	797 FCFA	2 392 FCFA
Chargement et retrait depuis compte bancaire	12 790 FCFA	25 580 FCFA	76 743 FCFA

Comparaison entre différents opérateurs au Sénégal

La méthode des paniers appliquée aux mobiles money permet de facilement comparer les tarifs pour un ensemble de transactions (dépôt, transfert, retrait) au sein d'un même pays



Conclusion et Ouverture



Conclusion

1

Les offres des services de télécommunications/TIC sont de plus en plus complexes, donc difficiles à comparer

2

**Encourager le passage d'une concurrence de Cournot à une concurrence de Bertrand!
certains régulateurs et institutions s'emploient à proposer des outils afin d'introduire plus de transparence**

3

Les outils mis à disposition doivent être compréhensibles, interactifs, simple d'utilisation

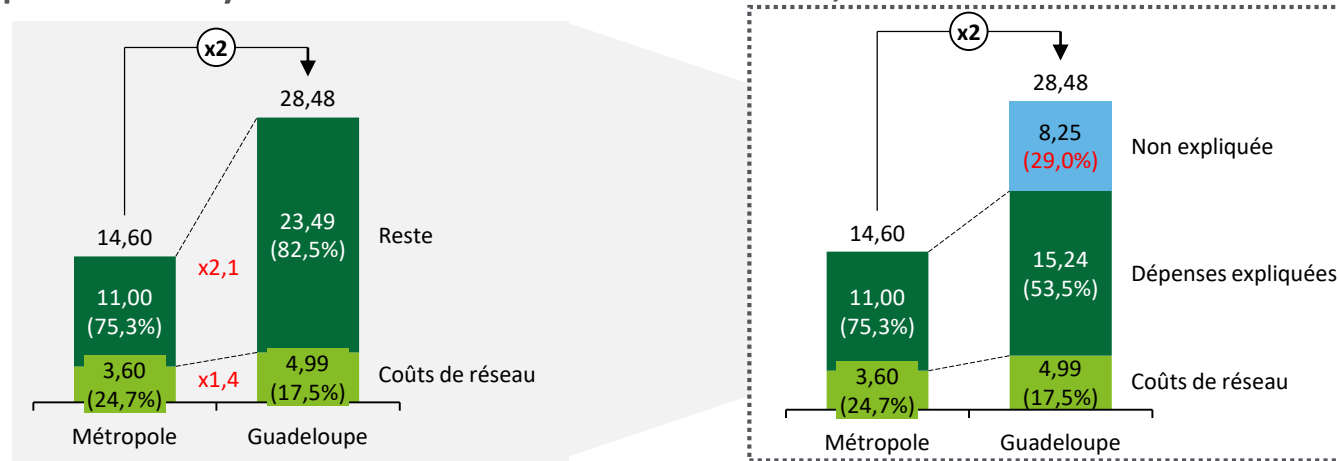
Ouverture : comparaison entre pays

La simple comparaison tarifaire ne peut illustrer les possibles raisons des différences de tarifs, elle doit être complétée par l'analyse d'autres déterminants, comme les coûts

1

Panier moyen en Guadeloupe (2019)

- 2h55
- 32 SMS
- 2 792 Mo

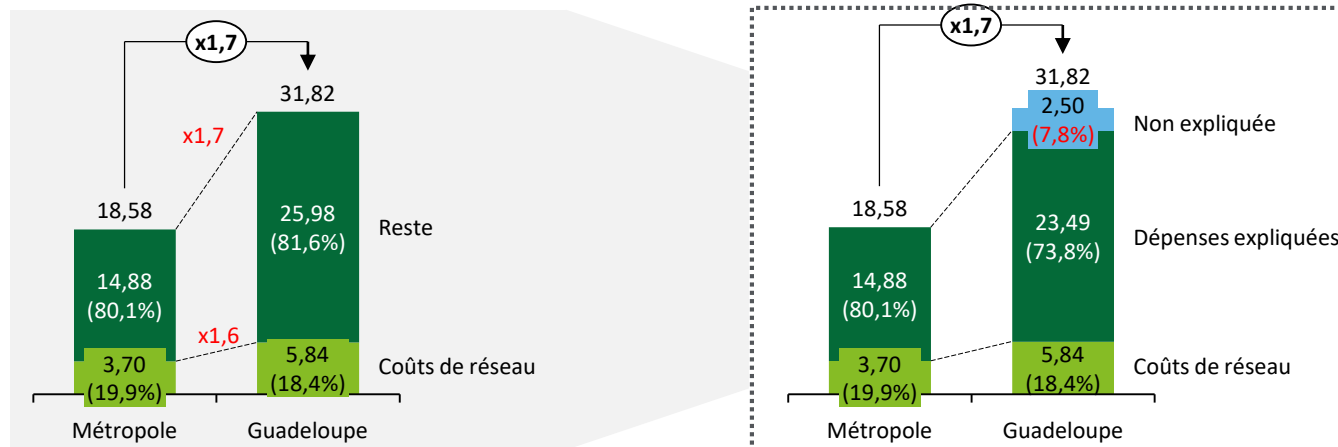


Pour le panier moyen défini en Guadeloupe, la partie des dépenses non expliquée représente 29 %

2

Panier moyen en Métropole (2019)

- 3h21
- 182 SMS
- 6,2 Go

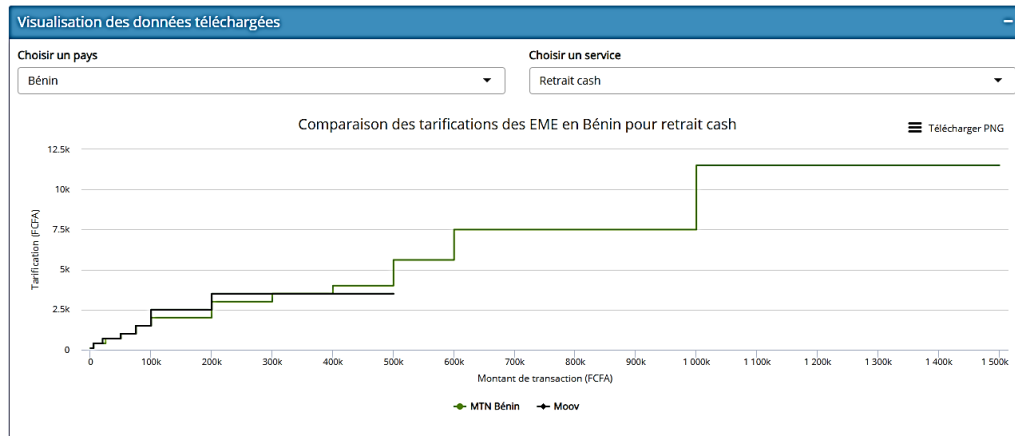


Pour le panier moyen défini en Métropole, la partie des dépenses non expliquée représente 8 %

- Les écarts de coûts réseau n'expliquent pas les écarts de dépenses entre la Métropole et la Guadeloupe
- La partie non expliquée des dépenses représente entre 8 % et 29 % des dépenses totales en Guadeloupe en fonction du profil de consommation

Ouverture : comparaison à l'intérieur d'un pays

Les outils développés auprès des autorités doivent être complets et flexibles et ceux auprès des consommateurs doivent être simples



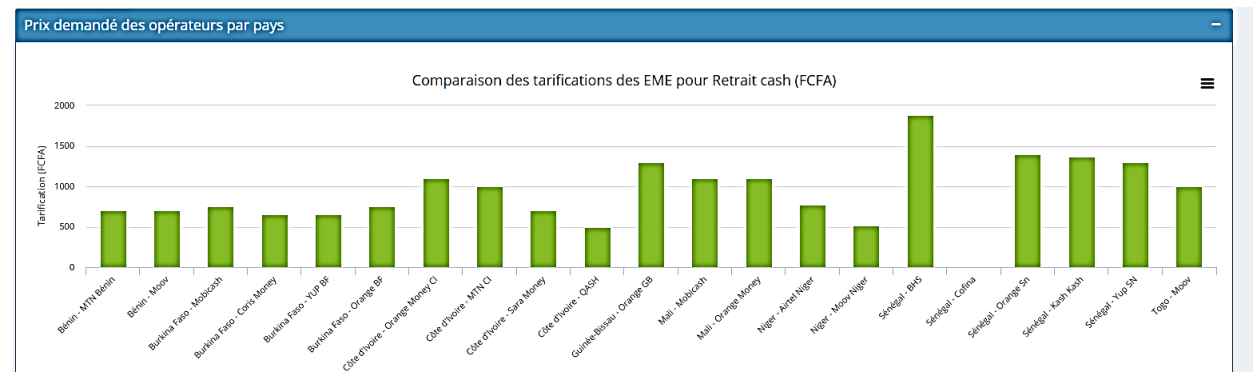
Choix des paramètres de la transaction

Choisir le(s) service(s) de transaction: Retrait cash

Type de montant de transaction: Masse

Masse retrait cash : 25 581 FCFA

Manuel
 Petit consommateur
 Masse
 Gros consommateur



Innovations à mettre en place pour toucher tous les utilisateurs: sites Internet interactif, application mobile et même solution sur USSD !



Dr Sidy Diop

Partner

Economic Advisory, Deloitte France

D + 33 6 88 52 45 81

F + 33 1 40 88 28 00

sidiop@deloitte.fr

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte fournit des services professionnels dans les domaines de l'audit, de la fiscalité, du consulting et du financial advisory, à ses clients des secteurs public ou privé, de toutes tailles et de toutes activités. Fort d'un réseau de firmes membres dans plus de 150 pays, Deloitte allie des compétences de niveau international à des expertises locales pointues, afin d'accompagner ses clients dans leur développement partout où ils opèrent. Nos 244 400 professionnels sont animés par un objectif commun, faire de Deloitte la référence en matière d'excellence de service.

En France, Deloitte mobilise un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux microentreprises locales, en passant par les entreprises moyennes. Fort de l'expertise de ses 10 300 collaborateurs et associés, Deloitte en France est un acteur de référence en audit et risk services, consulting, financial advisory, juridique & fiscal et expertise comptable, dans le cadre d'une offre pluridisciplinaire et de principes d'action en phase avec les exigences de notre environnement.

© 2023 Deloitte Finance. Une entité du réseau Deloitte

Document Confidentiel

Annexe sur le calcul de la méthode des paniers

Le modèle prend en compte les bonus et les offres d'abondances

Les offres peuvent donner accès à des bonus

Les offres peuvent également donner droit à des communications illimités (abondance). On distingue deux types d'offres d'abondance :

Appels illimités vers tous les numéros : si l'utilisateur bénéficie par exemple d'appels illimités le soir vers tous les numéros on-net, la consommation correspondant à cette plage horaire sera modélisée comme gratuite

Appels illimités vers quelques numéros seulement : le problème qui se pose dans ce cas, est qu'on ne connaît pas le volume d'appels en illimité vers ces numéros. Pour calculer le nombre de minutes vers les numéros favoris, nous appliquons la formule suivante proposée par l'OCDE dans son étude sur les paniers de prix et qui permet de calculer la durée moyenne des communications correspondantes :

$$V1 = V * (\log(10 * N^{1.5}) / \log(10 * V)) * D$$

Tels que :

V1 : le nombre de minutes d'appels vers les numéros désignés

V : le nombre total de minutes défini par le panier

N : le nombre de numéros désignés

D : la réduction appliquée à chacun des appels, D (%) = 100 % correspond à un appel gratuit.