

Télécoms : Quelle consolidation pour le secteur en Europe ?

Par GenerationLibre

L'organisation optimale du marché des télécoms, en France et en Europe, est une question régulièrement débattue. Quel degré d'intervention est légitime pour assurer une concurrence optimale ? Combien d'opérateurs garantissent le meilleur équilibre entre emplois créés et pouvoir d'achat du consommateur ? En faisant attention à ne pas céder à la tentation des concentrations, cette note rappelle les bienfaits de la concurrence et revient sur l'expérience française.

Introduction

En France, comme dans le reste du monde, **le secteur des télécoms a connu des transformations considérables au cours des dernières années**. Cela est dû à la fois à des innovations technologiques majeures et à la modification des modèles économiques. Le passage du haut au très haut débit, avec le déploiement rapide de la fibre optique jusqu'à l'utilisateur final, pour les services fixes, et des réseaux 4G, pour les services mobiles, est le premier facteur déterminant de cette transformation accélérée. Le second, encore plus structurant pour l'organisation du marché, est la convergence des services comme des réseaux fixes et mobiles. En simplifiant, on peut dire que désormais et de façon croissante, les réseaux sont fixes – la fibre optique irrigant tout le territoire pour alimenter les boucles locales fixes et mobiles – et les services sont de plus en plus mobiles. Cette **convergence fixe/mobile** se constate aussi pour les abonnements, qui prennent de façon croissante la forme d'offres quadruple-play, et pour les terminaux, avec le développement des « phablettes », à la fois petits écrans d'ordinateur et smartphones.

Il résulte de cette convergence que, sur le plan économique, un opérateur ne peut plus être seulement fixe ou mobile. Les mouvements de concentration que l'on constate depuis 5 ans partout dans le monde ont presque tous pour objet de rapprocher

un opérateur à l'origine principalement mobile (Vodafone par exemple) avec un opérateur fixe, souvent via le câble.

La convergence du marché des télécoms français

Pour en venir à la France, jusqu'à la fin des années 2000, le marché des télécoms se composait de 5 principaux opérateurs : France-Telecom, SFR, Bouygues-Telecom, Free et Numericable. Seuls les deux premiers étaient convergents (fixe et mobile). L'évolution du marché, soutenue par le régulateur, a conduit parallèlement Bouygues Telecom, qui n'était que mobile, à s'étendre aux services fixes, et Free, qui n'était que fixe, à s'étendre aux services mobiles. Enfin, Numericable qui n'était que fixe (câble) s'est rapproché de SFR fin 2013 et donc de ses services mobiles. **Ainsi, entre 2009 et 2014, le marché est passé de 5 opérateurs, dont deux seulement convergents, à 4 tous convergents, tout en restant tous nationaux.** La présence de chacun des opérateurs sur les deux versants du marché les a rendus beaucoup plus efficaces et l'animation concurrentielle accrue qui en a résulté a permis à la fois de baisser sensiblement les prix, surtout sur le mobile (40% en moyenne en 5 ans), en restituant ainsi près de 8 milliards d'euros aux utilisateurs : environ 5 aux particuliers et 3 aux entreprises de tous les secteurs économiques améliorant ainsi leur compétitivité.

Si cette baisse des prix d'environ 20% pour l'ensemble du marché fixe/mobile a réduit le chiffre d'affaires des opérateurs, **la croissance en volume du nombre d'abonnés, notamment au haut débit fixe et aux services mobiles, a permis de limiter la baisse des recettes.** Par ailleurs, l'importante baisse des coûts résultant des innovations technologiques, de la simplification drastique des catalogues (qui ont compté jusqu'à un millier d'offres mobiles, avec les coûts informatiques associés), et du développement des relations en ligne entre les clients et les opérateurs – tous ces facteurs étant stimulés par l'animation concurrentielle – a permis de contenir la baisse des marges qui sont restées suffisantes pour financer **un niveau record d'investissements.** Celui-ci a atteint, et conservé depuis, 7 milliards d'euros par an. En outre, les opérateurs ont pu, dans le même temps, acheter les fréquences des deux « dividendes numériques » (bandes 800 et 700 libérées de leur usage audiovisuel), pour près de 6 milliards d'euros.

En 2015, le marché a su tirer tous les fruits de sa profonde transformation avec, selon les premières indications données par les opérateurs, une croissance du

chiffre d'affaires et surtout des marges. La bataille de la modernisation, qui a parfois été rude, a été gagnée.

Après la convergence... la concentration ?

Ce marché à quatre opérateurs fixes et mobiles, désormais musclés et compétitifs, va-t-il évoluer, notamment via une concentration ? Si cela n'apparaît pas obligatoire, compte tenu de la bonne situation des acteurs qui sont le passage obligé de toute l'économie numérique, en pleine croissance, cela est possible. **Encore faut-il que deux opérateurs s'entendent pour se marier et que les autorités compétentes (ADLC et ARCEP) donnent leur feu vert.** En effet, une éventuelle concentration présente toujours un double risque de hausse des prix et de baisse des effectifs.

S'agissant de l'emploi, les entreprises fusionnent rarement pour en créer mais plutôt pour en supprimer afin de faire des économies d'échelle. A l'inverse, l'arrivée du quatrième opérateur mobile a créé environ 5 000 emplois compensant ainsi, entre 2010 et 2014, la baisse tendancielle, depuis 2000, des emplois de l'ancien monopole, France Telecom. Quant aux prix, la première concentration réalisée il y a trois ans en Autriche s'est accompagnée très rapidement d'une hausse des prix du mobile de 10 à 15%. Depuis, **soit les autorités de concurrence (nationales ou européenne) s'opposent aux concentrations ; soit, le plus souvent, les autorisent sous condition**, pour l'acheteur, d'une part, de céder des actifs (réseaux, fréquences, clientèles) à ses concurrents, d'autre part, d'accueillir sur son réseau plusieurs opérateurs sans réseau (MVNO) en leur réservant une part significative (jusqu'à 30%) de leur trafic, et en permettant, en cas de hausse des prix, à l'un de ces MVNO de prendre son autonomie : c'est donc un dispositif de réversibilité, c'est-à-dire de retour possible à quatre opérateurs qui est mis en place .

Il faudra donc, d'abord, voir si Orange et Bouygues Telecom arrivent à un accord, à la fois sur la gouvernance du nouvel ensemble et sur le prix. Ensuite, **l'ARCEP devra donner son accord sur la nouvelle répartition des fréquences envisagée et, le cas échéant, demander sa modification, afin de garantir un équilibre entre les différents acteurs.** Enfin, et surtout, l'ADLC devra obtenir de l'acheteur, Orange, qu'il prenne toute une série d'engagements. Parfois, la procédure achoppe à ce niveau,

l'acheteur estimant que de telles contraintes l'emportent sur les avantages tirés de l'opération.

A la recherche du nombre d'opérateurs optimal

Globalement, les régulateurs (ADLC, ARCEP) ont toujours indiqué qu'il n'existait, pour eux, aucun nombre d'or ou magique, en ce qui concerne la quantité d'acteurs sur le marché des télécoms. Ils ont constaté de façon pragmatique, il y a une dizaine d'années, que **le prix des abonnements mobiles en France était sensiblement plus élevé que celui pratiqué, en moyenne, dans les autres pays d'Europe comparables**. Ce constat a été suivi, en 2005, par la très lourde amende (500 millions) pour entente organisée, prononcée par l'Autorité de la concurrence, puis par la loi Chatel de 2008 visant notamment à fluidifier le marché mobile. C'est dans **ce contexte d'insuffisance concurrentielle caractérisée** que le gouvernement, fin 2008, a demandé à l'ARCEP d'attribuer la dernière licence 3G prévue dès 2000 et restée jusque-là non utilisée. Ces mêmes autorités estimeront peut-être aujourd'hui que, grâce à la profonde transformation du marché rappelée ci-dessus (qu'elles ont favorisée et facilitée) et à l'animation concurrentielle accrue qui prévaut, **un retour à trois opérateurs peut être étudié**. Mais pour l'accepter, elles fixeront sûrement de nombreuses conditions qui devront être acceptées par Orange.

Enfin, le gouvernement a évidemment plus que son mot à dire : à la fois en tant que principal actionnaire d'Orange mais aussi en raison des risques de l'opération au regard des objectifs d'intérêt général qu'il a la charge de défendre, notamment le pouvoir d'achat et l'emploi. Le gouvernement doit aussi évaluer la probabilité que le démantèlement de Bouygues Telecom ne conduise à ce que certains actifs de l'entreprise ne soient rachetés par des entreprises étrangères. On voit donc que la fin de cette histoire reste largement à écrire.

* * *