L'Autorité de la concurrence impose des mesures d'urgence à SRR pour rétablir la concurrence à La Réunion et à Mayotte avant la période des fêtes

Publié le 17 septembre 2009

Saisie d'une part par Orange Réunion et Orange Mayotte et d'autre part par Outremer Télécom, l'Autorité de la concurrence vient de rendre une décision dans laquelle elle prononce des mesures d'urgence à l'encontre de SRR (filiale de SFR), dans l'attente de sa décision au fond.

SRR, opérateur historique à la Réunion et à Mayotte

Trois opérateurs mobiles sont actifs à La Réunion et à Mayotte : SRR, Orange et Outremer Télécom.
SRR, filiale de l'opérateur métropolitain SFR, a été le premier à proposer des services de téléphonie mobile à La Réunion dès 1996 et à Mayotte dès 2002. En situation de monopole à la Réunion jusqu'en 2000, et jusqu'en 2006 à Mayotte, SRR possède encore environ 65-70 % du marché face à Orange (environ 25-30 %) et à Outremer Télécom (environ 5-10 %).

Les pratiques dénoncées par les saisissantes

Les opérateurs Orange (Orange Réunion et Orange Mayotte) et Outremer Télécom reprochent à SRR d'abuser de sa position dominante en pratiquant une différenciation tarifaire abusive (c'est à dire ne correspondant pas aux coûts) entre les appels « on net » (sur le même réseau) et les appels « off net » (vers un autre réseau)(1) dans la quasi totalité des offres proposées à ses clients.

Concrètement, cette tarification a pour conséquence de rendre attractives les

communications passées au sein du réseau SRR et de donner aux autres opérateurs l'image d'opérateurs particulièrement « chers à appeler ». Elle a donc tendance à favoriser mécaniquement le réseau le plus grand en générant un « effet de club » artificiel :

- d'une part les consommateurs auront tendance lors du premier achat ou d'un renouvellement à favoriser le plus grand des parcs d'utilisateurs, valorisant la possibilité d'appeler et d'être appelés par le plus grand nombre possible de correspondants à un moindre coût ;

- d'autre part, les clients de SRR sont incités à restreindre le volume des appels destinés à l'opérateur concurrent et à encourager leurs proches à prendre le même opérateur qu'eux.

Les saisissantes reprochent les mêmes pratiques de discrimination tarifaire entre les SMS on net et les SMS off net.

Une situation qui freine sensiblement la dynamique concurrentielle

Ces pratiques ont un impact sensible sur la capacité des autres opérateurs, et singulièrement d'Outremer Télécom, à animer une vive concurrence sur les marchés des services de téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte.

Si la taille de SRR lui permet de bénéficier naturellement d'un effet club, les différenciations tarifaires entre les appels et SMS on net et off net, qui ne semblent pas justifiées par des différences de coûts sous-jacents, le renforcent artificiellement en accroissant l'attractivité des appels on net sur le réseau SRR. Une telle pratique est susceptible d'entraîner une marginalisation des offres des opérateurs concurrents.

SRR a renforcé cet effet de club par la mise en œuvre de campagnes de communication axées notamment sur les avantages de la tarification on net du plus grand réseau : une de ses publicités insistait notamment sur le fait que bénéficier d'appels « on net » peu chers était un avantage considérable lorsque

cela permettait d'appeler 560 000 numéros à La Réunion (sur 800 000 lignes environ à l'époque).

L'Autorité considère qu'il est nécessaire de prononcer des mesures d'urgence pour renforcer la concurrence

Le marché mobile de la zone Réunion-Mayotte se trouve dans une période charnière - déploiements progressifs par les opérateurs mobiles de leurs réseaux 3G, arrivée sur le marché de terminaux attractifs permettant un accès facile à Internet et aux applications d'échanges de données – et les fêtes de fin d'année constituent par ailleurs une période décisive pour les opérateurs. Dans cette perspective, il est indispensable de s'assurer que la position de la société SRR pourra être contestée dans des conditions effectives par les opérateurs alternatifs.

L'injonction

La différence de tarif pratiquée en faveur des appels à destination du même réseau que celui de l'appelant donne un avantage injustifié à l'opérateur disposant du nombre d'abonnés le plus grand.

Afin de mettre un terme à cette distorsion de concurrence, l'Autorité de la concurrence demande à ce qu'il soit mis fin à un écart de prix dépassant celui des coûts supportés par SRR pour les deux types d'appels. SRR devra donc proposer désormais à ses abonnés des offres (prépayées, forfait intégral, Maxxi et comptes bloqués) qui ne discriminent pas selon le réseau appelé, sauf à refléter les différences de coûts supportés par SRR.

Si à court terme, une telle mesure pourrait conduire SRR à augmenter les tarifs de ses appels on net, la pression concurrentielle accrue qui en résultera contraindra SRR à proposer des offres attractives et innovantes pour maintenir sa position sur le marché, et ce, au plus grand bénéfice des consommateurs réunionnais et mahorais.

(1) Schématiquement, un appel mobile est composé d'un départ d'appel puis d'une terminaison d'appel. Pour un appel on net, le départ d'appel et la terminaison d'appel se font sur le même réseau et l'opérateur n'a donc à supporter que deux opérations internes. Pour un appel off net, l'opérateur de l'appelant assure le départ de l'appel puis le livre à l'opérateur de l'appelé qui va assurer la terminaison d'appel. L'opérateur de l'appelé va facturer à l'opérateur de l'appelant cette prestation de terminaison d'appel. Ainsi, pour un appel off net, l'opérateur va devoir assurer le départ de l'appel puis acheter une prestation de terminaison d'appel à un opérateur tiers.

DÉCISION 09-MC-02 DU 16 SEPTEMBRE 2009

relative aux saisines au fond et aux demandes de mesures conservatoires présentées par les sociétés Orange Réunion, Orange Mayotte et Outremer Télécom concernant des pratiques mises en œuvre par la société SRR dans le secteur de la téléphonie mobile à La Réunion et à Mayotte

Consulter le texte intégral

Contact(s)

Yannick Le Dorze

Adjoint à la directrice de la communication
01 55 04 02 14
Contacter par mail