



FICHE 2 : POUR QUELLES RAISONS LES OFFRES D'ABONDANCE « ON NET » SE SONT -ELLES DÉVELOPPÉES A PARTIR DE 2005 ?

Les offres d'abondance, même si elles existaient déjà, se sont surtout développées à partir de 2005 avec la fin du régime du « *bill & keep* » et le début de la facturation des terminaisons d'appels entre opérateurs mobiles.

Cette facturation engendre donc des transferts financiers entre les opérateurs. Si, dans le cas d'un appel on net, il n'y a aucun transfert financier au profit d'un opérateur concurrent, l'appel reçu étant émis à partir du même réseau, la situation est différente dans le cas d'un appel off net. En effet, dans ce cas, l'opérateur de l'appelant verse une charge de terminaison d'appel à l'opérateur de l'appelé.

Avec la fin du régime du *bill & keep*, les opérateurs ont donc pu être incités à privilégier les appels passés sur leurs réseaux en lançant des offres d'abondance on net au détriment des appels passés vers les réseaux concurrents (appels off net).

Mais la dissymétrie des parts de marché entre les opérateurs a favorisé les offres d'abondance on net des opérateurs disposant du parc d'abonnés le plus important, les petits opérateurs ne disposant pas d'un nombre d'abonnés suffisant pour répliquer avec de telles offres. En effet, les appels passés à l'extérieur du réseau étant moindres, les charges de terminaisons d'appels des grands opérateurs s'en trouvent réduites. En 2005, **Orange et SFR**, qui ont lancé ces offres, **captaient à eux seuls 83 % du marché** de la téléphonie « grand public » en métropole.

Le graphique illustre la dissymétrie des parts de marchés entre opérateurs au moment du lancement des offres d'abondance on net en 2005.

