

A collection of Essays on

COMPETITION AND REGULATION

WITH ASYMMETRIES IN MOBILE

MARKETS

Edited by

Laurent BENZONI

Patrice GEOFFRON

Foreword by **NICOLAS CURIEN**



QUANTIFICA

Une théorie en évolution

Les économistes traitant de la concurrence entre opérateurs de réseaux ont longtemps retenu dans leurs modélisations une hypothèse simplificatrice de symétrie des opérateurs. Dans ce contexte, la concurrence sélectionne les plus efficaces et évince les opérateurs les moins performants. Un acteur qui n'atteint pas la taille critique est, dans cette approche, inefficace. L'asymétrie est ici « endogène », car imputable uniquement aux mécanismes internes au marché. La régulation se doit alors d'être neutre ou « symétrique », c'est-à-dire la même pour tous, afin de ne pas perturber l'avènement d'un équilibre concurrentiel maximisant le bien-être collectif.

La réalité des marchés et la progression théorique modifient radicalement cette vision du monde. Dès lors que les acteurs se trouvent, par construction, en situation d'asymétrie – par exemple sur le marché des mobiles à cause de l'attribution décalée dans le temps des licences – un déséquilibre structurel peut s'instaurer entre acteurs premiers entrants et challengers derniers entrants du fait des avantages et/ou des comportements des acteurs en place que la régulation ignore ou ne corrige pas suffisamment. L'asymétrie n'est plus endogène mais exogène. Elle ne saurait être reprochée aux acteurs derniers entrants qui la subissent.

À la lumière de ces nouveaux modèles, la régulation se doit d'être volontairement asymétrique. Elle doit favoriser, sur des bases objectives, les challengers. Elle doit promouvoir un traitement équitable, mais non égal, tant que le rééquilibrage structurel sur le marché n'est pas opéré. Il ne s'agit pas d'une simple question de délai de protection qu'il convient d'accorder aux challengers, mais d'une réelle évaluation des conditions du marché qui permettent une concurrence pérenne.

La régulation doit alors mettre l'accent sur toutes les actions à même de résorber les déséquilibres structurels. Les pays qui ont d'ailleurs réussi au mieux dans ce domaine, Royaume-Uni, Taiwan, Corée, etc. ont su créer des environnements réglementaires très asymétriques et ont envisagé la fin de l'asymétrie réglementaire («sunset clause») lorsque le constat a été dressé que les derniers entrants étaient bien établis sur les marchés (par exemple critère d'une part de marché supérieure à 20% pour chaque opérateur pour un marché à quatre opérateurs ou supérieure à 25% pour un marché à trois opérateurs).

Les nouveaux modèles économiques permettent ainsi d'établir les critères d'une régulation activant la concurrence en infrastructure, seule à même de maximiser le bien-être des consommateurs.

Pour la première fois, un ouvrage réunit quelques-unes de ces nouvelles réflexions économiques s'intéressant aux mécanismes et aux conséquences des «asymétries» exogènes entre opérateurs en concurrence sur les marchés des mobiles. Sont abordées l'origine et la nature des avantages dont bénéficient les premiers entrants, les effets concurrentiels des externalités positives (effets de réseau et de club), les effets de levier obtenus par les tarifications différenciées des interconnexions, etc.

La qualité et la diversité de la quinzaine de contributeurs européens et asiatiques – chercheurs universitaires ou membres d'autorités de régulation – garantissent la solidité des analyses, solidité saluée par le Professeur Nicolas Curien dans le préambule de cet ouvrage.

Les conclusions viennent rappeler l'impératif d'une concurrence en infrastructures entretenue par des opérateurs nombreux et indépendants et les vertus autant que la nécessité d'adopter une approche fine et circonstanciée des mesures de régulation asymétriques. Le pilotage de la fixation de tarifs de terminaisons d'appel asymétriques en fonction de l'équilibre structurel des marchés en constitue un champ d'application immédiat et crucial.

Avantages aux premiers entrants

Deux articles démontrent que l'asymétrie entre opérateurs n'est pas une résultante de la concurrence mais un phénomène exogène au marché. Cette caractéristique est presque une « loi » : plus l'écart temporel est important, plus les différentiels de parts de marché et de rentabilité le sont (Benzoni). Cette loi résulte d'un avantage cumulatif dont bénéficient les opérateurs en place face à des opérateurs entrants handicapés par des obligations et des impératifs (couverture, conquête, d'abonnés) qui vont obérer tout espoir de rattrapage. Le cas suisse (Dewenter) détaille parfaitement la mécanique des « first mover advantages ». Il démontre que ces avantages ne résultent pas d'innovations ou d'une efficacité supérieure, mais de la capacité des premiers entrants à capturer les usagers (switching costs) et à pratiquer des politiques tarifaires qui incitent aux appels on-net couplées à des durées d'engagement longues. Ce cas illustre également la capacité des opérateurs établis à valoriser leur marque, tandis que les opérateurs ultérieurs ont plus de mal à convaincre de la qualité de leur réseau. Ce cas insiste sur la nécessité d'une régulation asymétrique en contrepartie de ces avantages qui ne doivent rien à l'efficacité de l'opérateur, mais à un laisser-faire trop naïf du régulateur.

Vertus de la concurrence en infrastructures

Au total, ces « first mover advantages » sont un réel défi pour les régulateurs. Des leaders qui disposent d'un pouvoir de marché peuvent désormais consolider l'industrie autour d'eux. Pourtant, seuls les challengers locaux constituent une force indispensable pour maintenir des niveaux d'investissement élevés en infrastructures et développer les prochaines générations de services.

Birke et Swann analysent ainsi les effets de réseaux côté demande. Ce travail – à partir d'une étude de cas britannique – rappelle l'importance de ces effets à la fois au niveau global mais aussi à un niveau restreint (formation de « clubs » d'usagers dans des groupes sociaux ou des familles). Si l'effet de réseau global est un facteur d'émergence d'acteurs dominants (grâce aux prix préférentiels des appels on-net), les effets de club sont propices à la constitution de niches dont ce travail original analyse de façon détaillée la constitution. Il en montre aussi la limite : si des offres peuvent viser ces niches, le périmètre des clubs ne permet pas de contrarier les acteurs dotés de « first movers advantages » en envisageant des reports de parts de marché importants. Autrement dit, les effets de clubs permettent au mieux d'occuper les interstices du marché, tandis que les grands opérateurs disposent du pouvoir des effets de réseau global.

L'article de Cricelli, Grimaldi & Levaldi vient faire écho au précédent. Ces auteurs montrent que les MVNOs, parfois présentés comme une panacée pour compenser le pouvoir de marché des grands opérateurs, doivent affronter les « first movers » au même titre que le font les opérateurs « challengers ». Ils montrent ainsi que les avantages initiaux des premiers entrants perdurent, quelle que soit la stratégie d'entrée retenue par les MVNO. La théorie du « ladder of investment » (investissement échelonné) ne serait donc qu'un leurre tandis que les MVNO affaiblissent les opérateurs challengers, donc la concurrence, plus que les opérateurs leaders.

Geoffron rappelle les termes de l'alternative : concurrence en infrastructure vs concurrence en services. Dans le cas du marché des mobiles, les coûts additionnels induits par la duplication des infrastructures ne surpassent pas les bénéfices de la concurrence en infrastructure. Cette perception est celle de la Commission Européenne. Et, ce sont moins les performances relatives de ces deux types de concurrence, infrastructure versus services, qui sont en question aujourd'hui, que la préservation d'un écosystème permettant à l'une et l'autre de s'exercer.

De l'asymétrie des terminaisons d'appels pour corriger l'asymétrie des positions

L'ouvrage comprend des développements importants sur la tarification de la terminaison d'appel et sa régulation.

Haucap mène une analyse basée sur une cinquantaine d'opérateurs européens. S'il prône une même méthode de calcul des coûts pour tous les opérateurs, il démontre que le maintien durable de différences de prix entre les terminaisons d'appel des opérateurs doit intégrer les différences de coûts « exogènes » : autrement dit, tant que les « first mover advantages » structurent les marchés, les terminaisons d'appels des derniers entrés doivent être situées au-dessus de celles des premiers entrants. Ces conclusions font écho à celles de Benzoni et Dewenter. Ces résultats sont corroborés par l'article de Kocsis qui a au-delà, en démontrant que, dans des marchés où les « first mover advantages » persistent, les différences de tarif des terminaisons d'appel doivent être plus que proportionnelles aux différences de coûts.

Chalopin propose une application au cas français pour déterminer dans quelle mesure la régulation des terminaisons d'appel peut constituer un outil efficace pour corriger les asymétries initiales de marché. A l'aide d'une simulation numérique, il montre qu'une régulation asymétrique des terminaisons d'appel permet à un opérateur entré tardivement de baisser ses prix de détail, donc de soutenir une concurrence par les prix sans risque d'éviction sous la pression des premiers entrants et que ce type de régulation constitue ainsi un outil de rattrapage efficace.

Plusieurs articles situent ces questions dans le contexte asiatique (Corée, Taiwan) qui présente des exemples de marchés très dynamiques en taux de pénétration et en innovations.

Chou et Liu analysent le rattrapage et le dépassement de l'opérateur historique (Chunghua Telecom) par un nouvel entrant (Taiwan Cellular Corp.) dans un contexte où le taux de pénétration passe de 7% à 112%. Les auteurs soulignent l'impact très positif de la régulation asymétrique. Ils alertent aussi sur la définition de clauses de « retour à la normale » (sunset clause) afin que la régulation asymétrique ne tourne pas à la recherche de rentes : question importante car souvent invoquée en Europe pour justifier la régulation « symétrique » et la convergence rapide des tarifs régulés de terminaison mobiles de tous les opérateurs. Il est manifeste qu'un enjeu pour les régulateurs est de réaliser un monitoring fin pour promouvoir et ne pas interrompre trop tôt une régulation asymétrique tout en ne la prolongeant pas inutilement. L'article de Fu est un complément utile sur le cas taiwanais en mettant en garde contre les effets de réseau en faveur des opérateurs de grande taille et leur propension pour fixer des terminaisons d'appel à un niveau excessivement élevé.

Enfin, le chapitre de Kim et Park permet d'observer les choix des autorités coréennes en matière de régulation asymétrique. Si cette question a été débattue, ils en montrent les effets bénéfiques à long terme : challengers solides, innovations de services, baisse des prix, investissements en infrastructures, etc., notamment en s'intéressant à la fixation asymétrique des terminaisons d'appel, corroborant ainsi les conclusions des autres auteurs de l'ouvrage. Ils montrent que les autorités coréennes ont un souci constant « d'asymétrie ». Par exemple, la portabilité a été instaurée de façon décalée, les petits opérateurs y étant soumis à l'issue d'un délai et pouvant dans un premier temps porté vers leurs réseaux les abonnés des leaders tandis que ceux-ci ne pouvaient en faire de même.

Loin, si loin des préoccupations et des orientations actuelles de la régulation en Europe...

Laurent Benzoni

Patrice Geoffron