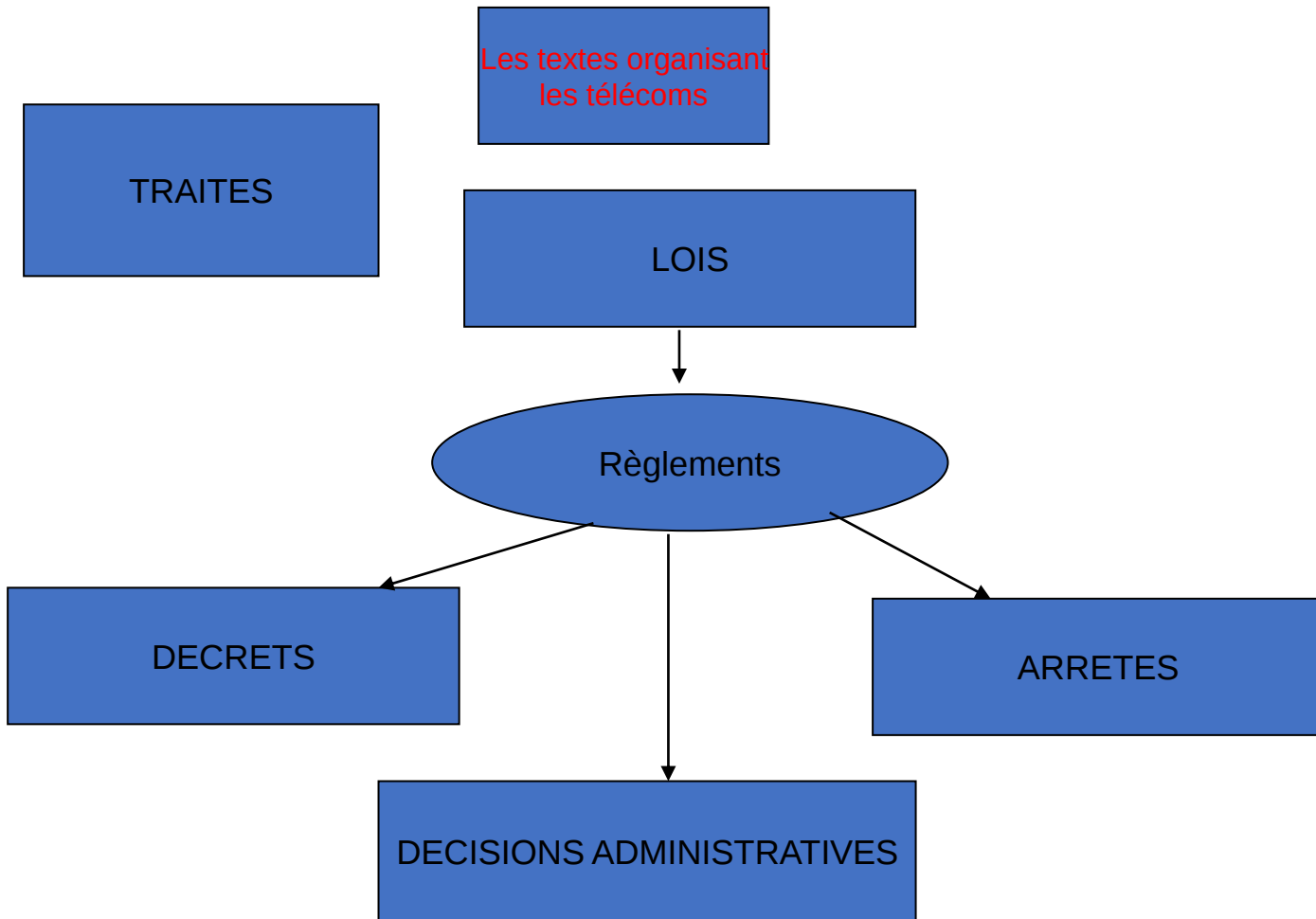


**EVOLUTION DU SERVICE UNIVERSEL
DES TELECOMMUNICATIONS,
ET
Obligations de couvertures**

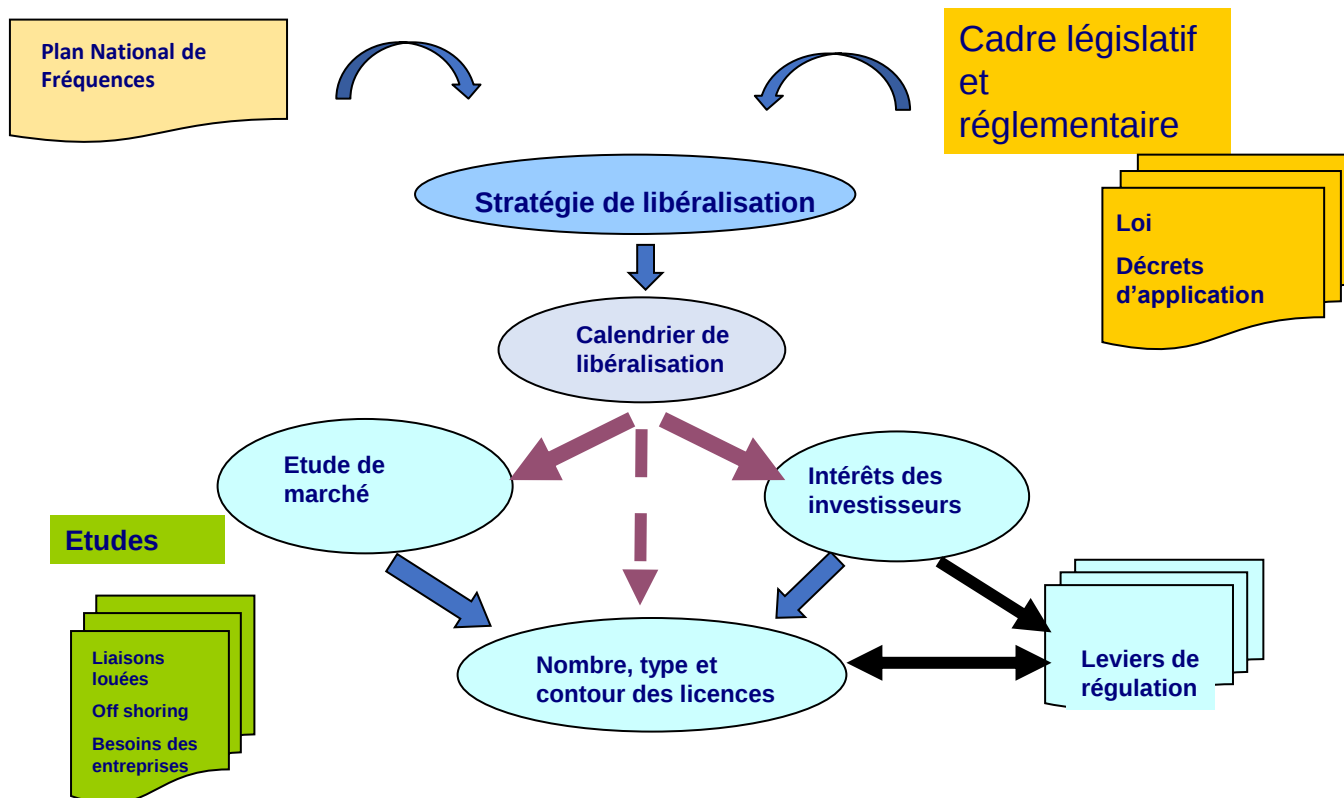
5. Levier financier

- • Redevances et contributions
- • Service universel
- • Suivi économique du secteur
- • Viabilité financière



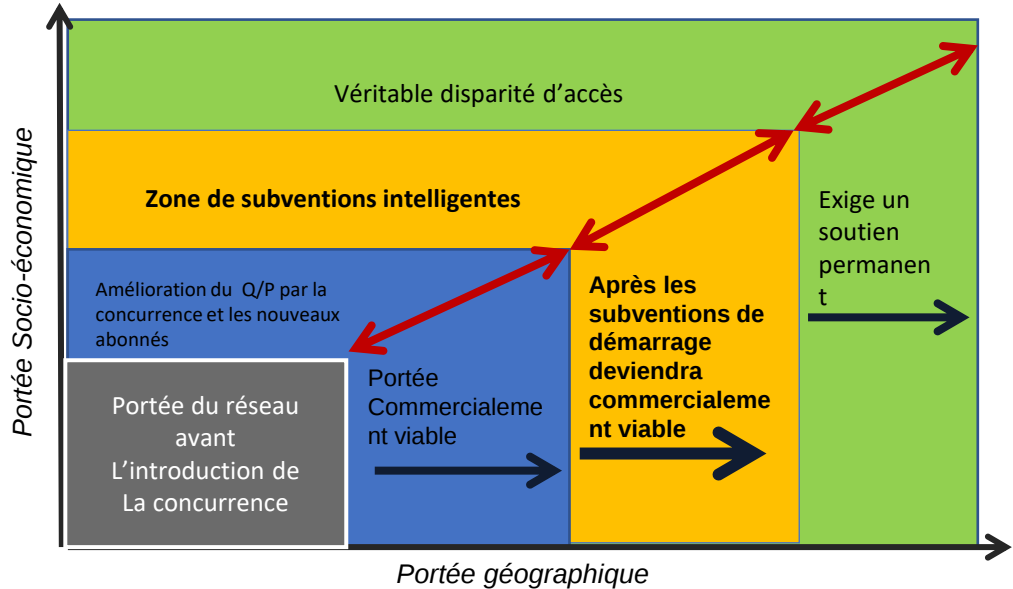


La méthodologie adoptée pour le développement du marché des télécommunications



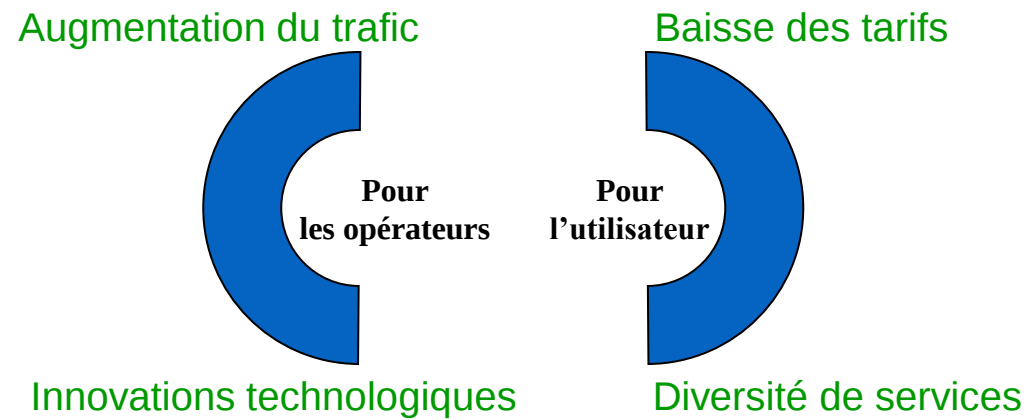
Régulation et Gestion des Fonds universels

Disparités d'accès



Le SU dépend aussi de la technologie du moment

Apports et Enjeux de la libéralisation des télécoms



Enjeux du service universel

- Le service universel est considéré comme la contrepartie de la libéralisation pour que le marché fonctionne sans «fracture sociale» ;
- Tous les pays ont éprouvé des difficultés lors de sa mise en œuvre

Su et rentabilité

- Les opérateurs télécoms autorisés dans un pays donné après la libéralisation opèrent dans le cadre de la recherche de la rentabilité financière afin d'amortir leurs investissements.

Plan

- Le service universel : réduction de la fracture numérique
- Le service universel : évolution
- Le service universel : Les leviers qui facilitent la réduction de la fracture numérique et le déploiement du service universel (partage d'infrastructure, partenariat collectivités territorielles et opérateurs télécoms).

le SU et Les technologies nouvelles

- Selon le rapport de l'UIT « tendances mondiales dans les télécoms », les pays, tant développés qu'en développement, doivent revoir leurs politiques et réglementations de l'accès universel pour tenir entre autres de les évolutions technologiques.

Interaction Su avec la technologie

- SU et fibre optique (lignes directrices SU);
- SU et les OTT (over the top);
- SU et interconnexion (baisse des tarifs);
- SU et virtualisation des réseaux (déploiements faciles des réseaux);
- SU et évolution des équipements télécoms.

Les technologies nouvelles pour se connecter autrement

- Au Maroc la loi de février 2019 a intégré le très haut débit dans le service universel.

Nouvelle approche du service universel en Europe:

Les offres de plus en plus axées sur l'IP et l'internet.

Certaines prestations sont éliminées du service universel.

Exemple cas de la Suisse:

A l'avenir Swisscom, opérateur télécom en Suisse ne proposera plus les raccordements traditionnels analogiques et numériques (RNIS) mais axera ses offres sur un raccordement multifonctionnel basé sur la technologie IP, autrement dit la technologie internet. Une évolution déjà en vue chez les autres opérateurs suisses.

En Suisse on a retiré du service universel, la mise à disposition d'au moins une cabine téléphonique publique dans chaque commune suisse.

Projets de recommandations à titre indicatif
pour le SU:

- Impliquer les opérateurs : payer ou jouer. quitte à changer les textes.
- Pour rassurer les pouvoirs publics, l'audit s'appliquera sur les opérateurs et sur le régulateur;
- Pour les tarifs SU ils doivent être les mêmes que ceux appliqués dans zones rentables;
- Opérer sur la mise en place d'une base de données qui donne les données socio-économiques des habitants des zones à revenus faibles.
- On pourra lancer cette base en collaboration avec le département en charge des statistiques;
- Adapter le SU à l'évolution technologique: THD, IP...;

Accélération de la couverture mobile par le biais du PNHD

- Le Plan National du Haut Débit (PNHD) a pour objectif la couverture des localités rurales non couvertes, par les réseaux de télécommunications mobiles (Voix et Internet haut débit), par le biais du déploiement des réseaux de téléphonie mobile 2G/3G/4G, ainsi que l'amélioration des services et de la qualité de la couverture au niveau d'autres localités rurales déjà couvertes par les réseaux de téléphonie mobile 2G/3G.
- Ce programme a pour objectif la couverture de 10740 localités réparties sur les douze régions du Royaume. A fin mai 2025, 10674 sont couvertes, soit un taux de réalisation de 99,38%.

Accélération de la couverture mobile par le biais du PNHD

- Lancement de la consultation PNHD2 pour la couverture en 2G/3G/4G des localités qui n'auraient pas été recensées par les différents programmes de couverture SU. Ce lancement fait suite à une série d'analyse des différentes requêtes de couverture ainsi que des échanges avec les opérateurs et visites sur terrain. La consultation porte sur une liste de 1800 localités.

Accélération de la couverture mobile par le biais du PNHD

- Recensement de plus de 7000 sites publics administratifs urbains en vue d'examiner les possibilités de les desservir en fibre optique (FTTH). Le recensement et le traitement des besoins sont réalisés auprès des départements concernés en l'occurrence la justice, l'intérieur, la santé et l'éducation nationale. Les actions y relatives sont prévues en 2025/2026. Une action pilote est menée avec le Ministère de l'éducation nationale au niveau de la région Casa-Settat. Elle permettra de couvrir près de 1700 établissements en FTTH sur les 1900 prévus.

Régulation des tarifs de détail

Encadrement des offres de détail

- La régulation des offres de gros ne peut garantir à elle seule l'absence de comportements anticoncurrentiels sur certains marchés de détail.
- Dans un marché déséquilibré, des pratiques anticoncurrentielles peuvent apparaître dans le marché de détail.
- Le principe de régulation des prix de détail est un acquis, qui peut être levé lorsque la concurrence fonctionnera pleinement et équitablement pour tous les opérateurs.

Encadrement des tarifs de détail au Maroc

- L'encadrement des tarifs est prévu par la réglementation des télécommunications marocaine
- Les opérateurs ont l'obligation de notifier leurs tarifs à l'ANRT 30 jours (24H pour les promotions) avant leurs applications
- L'ANRT examine les offres tarifaires au regard des principes de la répliquabilité, de la concurrence loyale et la non discrimination
- La publicité relative aux services des télécommunications et les modalités de commercialisation des promotions sont régies par des arrêtés ministériels
- Les règles et méthodes d'examen des offres sont régies par des lignes directrices objet d'une décision réglementaire.

Les marchés concernés par l'encadrement des tarifs de détail

- le marché de détail de la téléphonie fixe, quelque soit la technologie y afférente;
- le marché de détail de la téléphonie mobile quelque soit la technologie y afférente;
- Le marché Internet (ADSL, mobile et autres) ;
- le marché des Liaisons Louées ;
- le marché DATA (SMS, MMS et autres services de transmission de données).

Les pratiques anticoncurrentielles retenues par le régulateur

Pour être approuvées par l'ANRT, les offres lancées sur les marchés de détail ne doivent pas conduire à l'apparition notamment de l'une des pratiques anticoncurrentielles suivantes :

- Effet de squeeze (ciseau tarifaire) ;
- Prix prédateurs ou d'éviction ;
- Discrimination tarifaire anti-concurrentielle pour les appels on net-off net;
- Différenciation tarifaire Off Net entre opérateurs de réseaux de même nature ;
- Couplage abusif ;
- Subventions croisées abusives.

Notion de ciseau tarifaire (1/2)

- Une situation de ciseau tarifaire survient lorsque l'offre, sur le marché de détail, d'un opérateur exerçant une influence significative sur un ou plusieurs marchés particuliers (opérateur dominant) ne peut être répliquée de manière économiquement viable par ses concurrents.
- La pratique de ciseau tarifaire est une stratégie par laquelle un opérateur verticalement intégré, fixe ses tarifs de détail en dessous des niveaux de coûts d'un opérateur de référence.
- La pratique de ciseau tarifaire est donc associée à un opérateur intégré exerçant une influence significative (ou réputé l'exercer) sur un ou plusieurs marchés particuliers. La position de l'opérateur sur le marché de gros lui permet d'impacter la base de coûts de ses concurrents sur le marché de détail de façon à restreindre la concurrence sur le marché de détail.

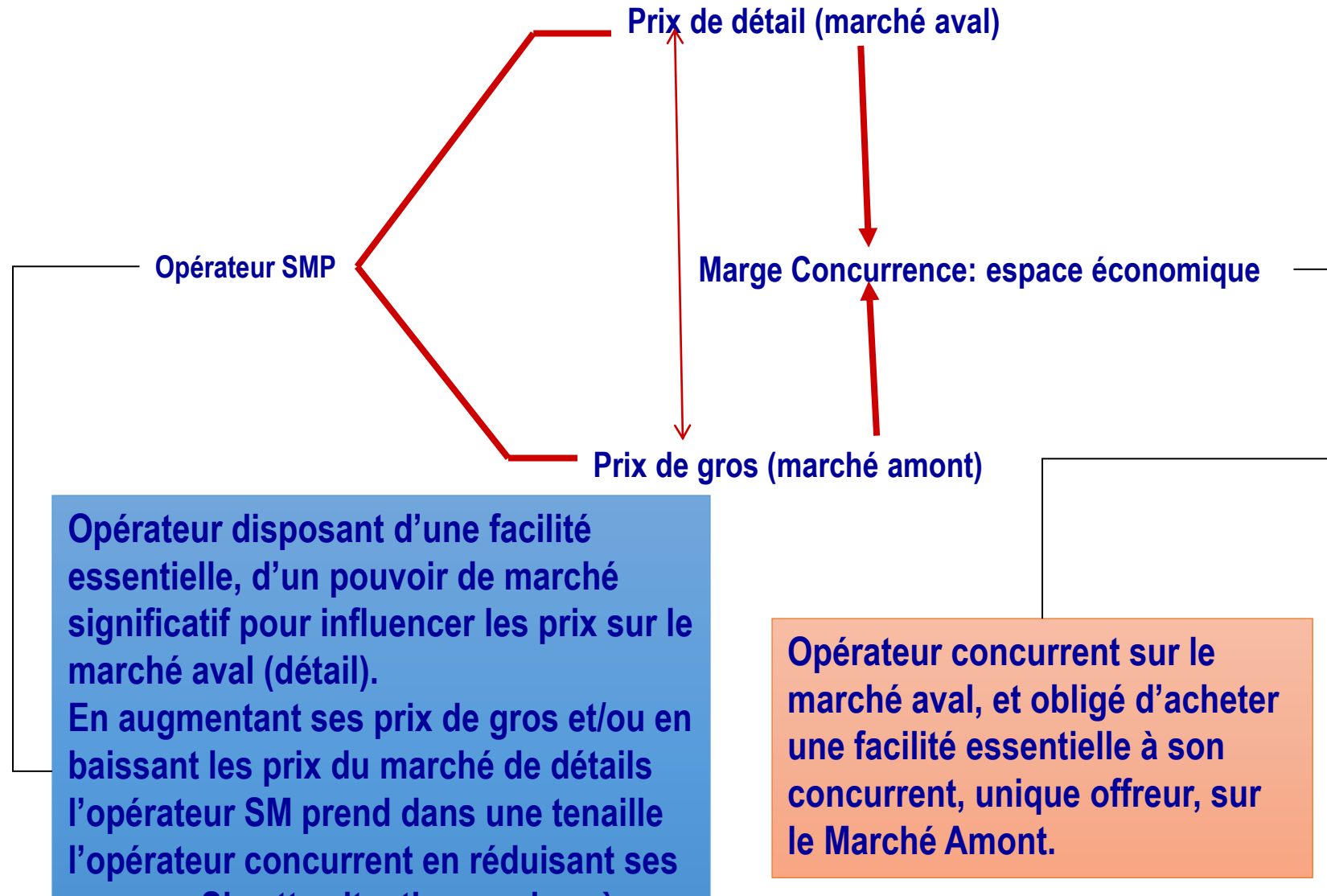
Notion de ciseau tarifaire (2/2)

- La formule générale du test de ciseau tarifaire à appliquer est la suivante:

$$p - a \geq c$$

- où,
 - « p » est le revenu de détail de l'opérateur exerçant une influence significative sur un marché particulier ;
 - « a » est le tarif de gros (tarif d'interconnexion) de cet opérateur exerçant une influence significative sur un marché particulier ;
 - « c » représente les coûts de détail encourus par l'opérateur n'exerçant pas une influence significative (opérateur non dominant) à savoir notamment les coûts relatifs au support, au marketing, au système d'information etc.,
- L'écart (marge) entre le revenu de détail et le prix de gros (p-a) doit être suffisamment supérieur aux coûts de détail de l'opérateur n'exerçant pas une influence significative

Illustration du ciseau tarifaire



Situation de prédation tarifaire

- La pratique de prix de prédation est une stratégie expressément établi par un opérateur, exerçant une influence significative, visant l'exclusion de ses concurrents du marché en fixant des prix inférieurs à ses coûts de production.
- Si l'opérateur "prédateur" réussit à éliminer ses concurrents existants du marché et à dissuader de nouvelles entreprises d'entrer sur le marché, elle peut alors relever ses prix et réaliser des bénéfices plus importants.
- La pratique de prix d'éviction est interdite par le droit de la concurrence.
- L'analyse de la pratique de prix de prédation s'appuie sur une modélisation de revenus et de coûts. Elle est appliquée aux offres des opérateurs exerçant une influence significative sur un ou plusieurs marchés particuliers.

La pratique de couplage abusif

- Le lien de couplage entre deux offres peut être d'ordre tarifaire, ou technique. Il correspond à des ventes associant deux (ou plusieurs) services différents et/ou complémentaires.
- Un couplage n'est pas abusif en soi, mais il le devient :
 - ✓ s'il ne comporte aucune justification objective motivant notamment l'intérêt dudit couplage pour le client final ;
 - ✓ s'il constitue un obstacle à la commercialisation des offres des autres ERPT;
 - ✓ s'il ne peut être répliqué de manière économiquement et techniquement viable par un autre opérateur en utilisant notamment les offres de gros que ce dernier met à leur disposition pour répliquer ses offres de détail sur le marché sur lequel il exerce une position dominante;
 - ✓ s'il entraîne un risque de capture à court terme, en faveur de l'opérateur dominant proposant l'offre couplée sur le marché concerné, d'une partie importante de la clientèle potentielle sur un marché de détail ayant pour effet l'accentuation de l'effet de club au profit dudit opérateur dominant ;
 - ✓ et/ou s'il porte atteinte aux intérêts des clients.
 - ✓ S'il peut conduire à limiter la demande dont peuvent bénéficier les concurrents ou à augmenter le coût de l'entrée sur le marché

La pratique de subventions croisées abusives

- La pratique de subventions croisées abusives consiste, pour un opérateur exerçant une influence significative sur un ou plusieurs marchés particuliers, à essayer d'évincer ses concurrents en fixant un prix en dessous de ses coûts sur un marché potentiellement concurrentiel, tout en couvrant les pertes encourues sur ce marché par les profits engendrés sur un autre marché, sur lequel il possède une puissance significative.
- La pratique de subventions croisées abusives permet à l'opérateur de transférer sa position dominante vers un marché potentiellement concurrentiel verticalement ou horizontalement lié au marché sur lequel elle exerce une influence significative.
- Il est à la charge de l'opérateur de justifier auprès du régulateur, l'absence des subventions croisées abusives. A cet effet, les opérateurs doivent communiquer au régulateur toute information nécessaire pour ladite analyse.

Procédure d'examen des tarifs de détail

- Afin de permettre à l'ANRT d'étudier leurs offres tarifaires, les opérateurs doivent transmettre, dans le délai et le format fixé par l'Agence, toute information et/ou donnée nécessaire à ladite étude.
- En vue de s'assurer du respect par les opérateurs, des obligations relatives à la publicité afférente aux offres et services des télécommunications, les opérateurs sont tenus de transmettre à l'Agence, durant le jour de leurs lancements au public, les enregistrements de tous les spots publicitaires Radio et Télévision afférents aux offres de détail commercialisées
- Chaque offre examinée donne lieu, selon le cas :

MERCI DE VOTRE ATTENTION