RÉPONSE CONSULTATION PUBLIQUE :

ANALYSE MARCHES PERTINENTS POUR L'ANNEE 2025

Septembre 2024

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'article 40 de ladite ordonnance stipule que chaque année, l'Autorité de Régulation notifie aux opérateurs et aux fournisseurs de services qu'ils sont déclarés puissants sur un marché pertinent identifié.

A l'issue de la dernière analyse des marchés, l'ARTCI a identifié dans sa décision 2023-0829 en date du 12 janvier 2023 un total de huit (8) marchés pertinents, les opérateurs et fournisseurs de services puissants sur lesdits marchés ont été identifiés dans la décision 2023-0830. Pour ces opérateurs et fournisseurs de services puissants, des obligations spécifiques leur ont été imposées. La décision 2023-0990 du 19 décembre 2023 a reconduit la décision 2023-0830 pour l'année 2024, portant notification des opérateurs et fournisseurs de services puissants.

L'objet de cette consultation publique est de préparer le cadre d'application des marchés pertinents pour l'année 2025. Elle fait suite à une analyse menée par le groupement de consultants TACTIS/ICT (le Consultant).

La suite de la consultation publique est structurée autour des sept (7) marchés de gros et trois (3) marchés de détail suivants :

Marchés de gros	G1 : Marché de gros de la terminaison d'appel fixe
	G2 : Marché de gros de la terminaison d'appel mobile
	G3 : Marché de gros des capacités internationales
	G4 : Marché de gros des capacités nationales
	G5 : Marché de gros d'accès aux réseaux mobiles G5a : Services aux fournisseurs de services à valeur ajoutée G5b : Services d'itinérance nationale G5c : Services aux MVNO
	G6 : Marché de gros de l'accès internet fixe
	G7 : Marché de gros des infrastructures supports des réseaux fixes et mobiles G7a : Infrastructures supports des réseaux mobiles G7b : Infrastructures supports des réseaux fixes
Marché de détail	D1 : Marché de détail de la téléphonie fixe
	D2 : Marché de détail des communications mobiles (téléphonie, internet)
	D3 : Marché de détail de l'internet fixe

Sur la base des travaux et recommandations du groupement de Consultants, l'objectif est d'identifier pour ces différents marchés leur potentiel caractère pertinent, et les opérateurs et fournisseurs de services puissants qui seraient identifiés pour les marchés considérés comme pertinents, de même que les obligations associées.

Les critères à partir desquels a été appréciée la pertinence des marchés pour ce cycle sont la substituabilité de la demande et de l'offre, la délimitation géographique, l'existence de barrières élevés et non provisoires à l'entrée ainsi qu'une absence d'évolution vers une concurrence effective. Il est important de rappeler que le cumul de ces critères n'est pas nécessaire pour considérer un marché comme pertinent.

Les critères à partir desquels a été appréciée la puissance des opérateurs et fournisseurs de service sont la part de marché supérieure ou égale à 25% et le contrôle d'une infrastructure essentielle difficile à dupliquer résultant en un contrôle sur les moyens d'accès à l'utilisateur final et constituant par la même une entrave à l'expansion des concurrents. Il est important de noter qu'un opérateur peut être considéré comme puissant même si un seul de ces critères est rempli.

Commentaires généraux d'Orange concernant le travail préliminaire ayant abouti aux conclusions proposées dans cette consultation

Dans le chapitre 2 du document de consultation il est écrit :

« *Les critères à partir desquels a été appréciée la pertinence des marchés pour ce cycle sont la substituabilité de la demande et de l'offre, la délimitation géographique, l'existence de barrières élevés et non provisoires à l'entrée ainsi qu'une absence d'évolution vers une concurrence effective. Il est important de rappeler que le cumul de ces critères n'est pas nécessaire pour considérer un marché comme pertinent.*

Les critères à partir desquels a été appréciée la puissance des opérateurs et fournisseurs de service sont la part de marché supérieure ou égale à 25% et le contrôle d'une infrastructure essentielle difficile à dupliquer résultant en un contrôle sur les moyens d'accès à l'utilisateur final et constituant par la même une entrave à l'expansion des concurrents. Il est important de noter qu'un opérateur peut être considéré comme puissant même si un seul de ces critères est rempli. »

Premièrement, les commentaires sur la méthodologie d'analyse des marchés pertinents tels que présentés ci-dessus ne sont ni conformes aux bonnes pratiques internationales ni au projet de lignes directrices de la CEDEAO sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché ni aux textes locaux portant sur la définition des règles de détermination des marchés pertinents et d'identification des opérateurs et fournisseurs de services puissants (décision n°2016-0014 et décision n°2016-0016 du conseil de régulation).

Ainsi les critères doivent être remplis cumulativement pour que le marché pertinent soit régulé. Il ne s'agit pas de considérer la puissance d'un opérateur sur la base d'un seul critère, à savoir les parts de marché. Une part de marché supérieure ou égale à 25% n'est en outre aucunement indicative d'une dominance (en particulier dans des marchés à 3 ou 4 acteurs).

En effet, le succès d'un opérateur qui a acquis au mérite des parts de marché sur un marché donné, n'est pas un critère suffisant pour conclure sur un problème de concurrence ou justifier l'intervention du régulateur sur ce marché. Chaque intervention doit être justifiée sur la base d'une analyse de marché fondée à minima sur les trois critères suivants :

Des barrières à l'entrée élevées et non provisoires ;

Une structure de marché ne présageant pas d'une concurrence effective ;

Une capacité insuffisante du droit ex-post vis-à-vis de la défaillance.

L'ensemble des critères doit être rempli de manière cumulative (contrairement à ce que le consultant indique) avant de conclure que le marché n'est pas concurrentiel et que l'imposition d'obligations spécifiques est nécessaire à l'opérateur puissant afin de résoudre les problèmes identifiés. Ce test est fondamental et devrait guider toute décision de régulation ex-ante d'un marché.

En ce qui concerne la qualification de la puissance significative, un opérateur est considéré comme disposant d'une puissance significative sur le marché s'il se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est-à-dire qu'avant tout qu'il est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs. Une position dominante est déterminée en fonction d'un certain nombre de critères. Bien qu'une forte part de marché ne soit pas à elle seule suffisante pour établir l'existence d'une puissance sur le marché, il est peu probable qu'une entreprise ne possédant pas une part notable du marché pertinent puisse jouir d'une position dominante. Il est donc improbable que des entreprises dont la part de marché n'excède pas 25% détiennent une position dominante sur le marché pertinent. Pour autant, tout opérateur ayant une part de marché de plus de 25% ne peut pas systématiquement être considéré comme ayant une puissance significative sur le marché uniquement sur la base de cette information comme le suggère le consultant. L'ordonnance sur les télécommunications dans son article 40 stipule que : « *La décision de l'Autorité de Régulation tient compte de la capacité de l'opérateur ou du fournisseur de services à influencer les conditions du marché, en raison de son chiffre d'affaires, du contrôle qu'il exerce sur les moyens d'accès à l'utilisateur final, des facilités d'accès aux ressources financières, ainsi que de son expérience dans la fourniture de services sur le marché ou de tout autre critère jugé pertinent par l'Autorité de Régulation.* »

Une position dominante peut être le résultat de la combinaison des critères susmentionnés, qui, pris séparément, ne sont pas nécessairement déterminants (contrairement à ce qui indique le consultant).

Deuxièmement, l'approche, la méthodologie et le contenu de la consultation nous amènent à nous interroger sur la conformité par rapport aux textes réglementaires. En effet, nous observons que dans les différents chapitres d'analyse marché par marché, les informations partagées sont extrêmement limitées.

Nous n'avons reçu à date aucune présentation, ni restitution de l'étude qui a été réalisée.

L'analyse se contente de photographies très sommaires des différents marchés et va directement à la conclusion avec l'absence de démonstration d'un problème de concurrence sur le marché qui justifierait une intervention ex ante.

Plus précisément, pour aucun des marchés pertinents retenus, l'existence de problèmes de concurrence n'est démontrée sur la base d'une analyse argumentée des trois critères, pouvant justifier l'imposition de remèdes réglementaires. Il n'est pas non plus démontré comment les mesures imposées pourraient résoudre les problèmes potentiels de concurrence.

Le tableau sommaire présenté pour chacun des marchés confond l'étape de la définition du marché pertinent (substituabilité de l'offre et de la demande, délimitation géographique) avec l'étape de l'analyse du marché pertinent (barrières à l'entrée, dynamique concurrentielle). Aucune indication n'est donnée pour clarifier la compréhension de chacune des qualifications en forme de camembert ni comment le consultant abouti à telle ou telle conclusion.

Il est rappelé qu'avant toute régulation ex ante, il faut d'abord définir le marché pertinent, puis analyser ce marché sur la base des critères cumulatifs avant de conclure sur la nécessité de le réguler.

Pour définir le marché pertinent, il faut définir le marché de produit et le marché géographique. La délimitation des marchés pertinents permet d'identifier et de définir le périmètre à l'intérieur duquel s'exerce la concurrence entre les entreprises. Elle permet d'établir le cadre dans lequel le régulateur applique la régulation « ex ante ». Elle est fondée sur l'examen des caractéristiques du produit et sur la substituabilité du côté de l'offre et du côté de la demande, puis sur la définition géographique des marchés qui résulte notamment de l'examen du principal territoire d'activités commerciales des opérateurs.

Le consultant n'explique pas comment le marché pertinent a été défini, c'est-à-dire comment, pour chacun des marchés, la substituabilité de l'offre et de la demande a été analysée et sur la base de quels critères la délimitation géographique de chaque marché a été retenue.

Une fois le marché pertinent identifié, il faut procéder au test des critères cumulatifs afin de savoir si une intervention ex-ante est nécessaire.

Pour aucun des marchés pertinents identifiés, le consultant n'explique en quoi les caractéristiques liées au développement de la concurrence justifient l'imposition d'un dispositif de régulation spécifique. Il manque l'analyse de chaque critère du test : l'existence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, l'absence d'évolution des marchés vers une concurrence dynamique, et l'insuffisance du droit de la concurrence pour remédier seul aux défaillances du marché.

Question G1-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

NON. Le marché, en raison de l'évolution des technologies, ne peut plus être considéré comme pertinent car le niveau de la demande des services de téléphonie fixe est en baisse considérable depuis plusieurs années. Le chiffre d'affaires calculé sur 2023 se serait élevé à près de 100 millions FCFA, ce qui représente moins de 0,1% des revenus sectoriels, une part très faible occupée par ce marché depuis plus de cinq (5) années dans les revenus du secteur.

Question G1-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

NON. Aucun opérateur ne devrait être déclaré puissant sur ce marché qui doit lui-même être déclaré non pertinent.

Question G1-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

Aucune obligation ne doit être assignée aux opérateurs sur ce marché qui est en pleine décroissance.

Il faut nécessairement sortir de la dynamique de la baisse mécanique périodique des tarifs sans études préalables détaillées partagées par les acteurs, d'analyse des coûts. Nous pensons avoir atteint un seuil en dessous duquel la rentabilité et partant la pérennité de l'activité interrogent. Dans le court/ long terme, cette dynamique risque de mettre en péril la dynamique et la rentabilité réelle du marché.

Question G2-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

OUI

Question G2-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

OUI

Question G2-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

Il faut nécessairement sortir de la dynamique de la baisse mécanique périodique des tarifs sans études préalable détaillées partagées par les acteurs, d'analyse des coûts. Nous pensons avoir atteint un seuil en dessous duquel la rentabilité et partant la pérennité de l'activité interrogent. Dans le court/ long terme, cette dynamique risque de mettre en péril la dynamique et la rentabilité réel du marché.

Question G3-1 : Partagez-vous la vision sur l'absence de caractère pertinent de ce marché ? Identifiez-vous des éléments qui justifieraient, à l'inverse, de considérer ce marché comme pertinent ?

L'ensemble des acteurs MNO possède quasiment les mêmes assets aujourd'hui donc il est tout à fait légitime que ce marché ne soit plus considéré comme pertinent. De plus, les évènements du 14 mars 2024 ont démontré que les infrastructures déployées par chaque acteur et les conditions d'accès permettent une restauration mutuelle partielle ou totale en cas d'incident.

Question G3-2 : Que pensez-vous des obligations proposées ?

Considérant d'une part que le marché de la connectivité intervalle n'étant plus pertinent et d'autre part aucun problème concurrentiel n'a été identifié, un encadrement tarifaire ex-ante n'est pas nécessaire de notre point de vue. Aucune obligation ne doit donc être assignées aux opérateurs.

Question G3-3 : Quels sont les niveaux cibles à prévoir pour les différents tarifs concernés et/ou les méthodes d'identification des plafonds de ces tarifs ?

À la vue de la concurrence sur ce marché, aucun encadrement des tarifs ne doit être mené.

Question G4-1 : Partagez-vous la vision sur l'absence de caractère pertinent de ce marché ? Identifiez-vous des éléments qui justifieraient, à l'inverse, de considérer ce marché comme pertinent ?

OUI.

Question G4-2 : Que pensez-vous des obligations proposées ?

Ce marché n'étant pas considéré comme pertinent, aucun remède ne s'appliquerait à un opérateur puissant comme déclaré par le consultant. Cependant, la recommandation du cabinet sur l'encadrement des tarifs de connectivité nationale pour tendre vers une baisse des tarifs de l'accès internet fixe et mobile est injustifiée et contradictoire à sa position de la pertinence sur ledit marché.

L'analyse du cabinet affirme que le marché a une très bonne dynamique concurrentielle et le principe de la concurrence imbrique le libre jeu de la variation des tarifs. Un marché fonctionnant sur le principe de la bonne concurrence favorise des prix justes et reflète mieux les coûts et la valeur des produits et services. Des redevances sur ce marché ne peuvent qu'avoir un impact non négligeable et négatif sur la variation des tarifs sur le marché.

Question G4-3 : Quels sont les niveaux cibles à prévoir pour les différents tarifs concernés et/ou les méthodes d'identification des plafonds de ces tarifs ?

Dans un marché concurrentiel, les tarifs cibles doivent refléter les conditions du marché et les coûts de production.

Question G5a-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

NON. Par définition, le SVA est contracté par des professionnels ou des administrations pour donner accès à un service porteur de valeur lié à leur activité. Il peut être à la fois de l'édition de contenu, des renseignements, une étape d'un jeu ou encore un outil de la relation client.

Nous signalons également que tous les opérateurs présents sur le marché ont tous la possibilité de mettre en oeuvre ou abriter des services à valeur ajoutée aussi bien pour leur propre compte que pour le compte des tiers. Il est tout aussi vrai qu'un professionnel qui propose un service à valeur ajoutée peut librement l'implémenter sur les réseaux de tous les opérateurs contre une juste répartition des revenus selon des modalités à convenir entre les différents acteurs.
Il découle de ce qui précède que le SVA est une activité purement commerciale dont le développement repose essentiellement sur des efforts commerciaux consentis par ses initiateurs. En rapportant aussi bien la définition que les caractéristiques du SVA aux critères invariables rappelés supra, il n'y a aucune peine à démontrer qu'il n'existe aucune barrière à l 'entrée de ce service.

En tant qu'activité commerciale dont l'essor dépend fortement des efforts commerciaux, nous recommandons plutôt une autre approche basée sur un modèle de partage de revenus qui permettrait de rémunérer tous les acteurs de la chaîne, à savoir les efforts commerciaux de l'apporteur d'affaires ainsi que l'opérateur qui met à disposition ses infrastructures.

Question G5a-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

RAS

Question G5a-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

RAS

Question G5b-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

NON. D'un point de vue méthodologique les conclusions sont présentées sans aucun arguments ou études qui permettraient de les comprendre.

Plus spécifiquement le caractère non concurrentiel du marché n'est absolument pas démontré : ainsi un opérateur existant qui souhaiterait bénéficier de l'itinérance nationale pourrait se tourner vers au moins deux (2) opérateurs afin d'obtenir des propositions commerciales.

Nous n'avons connaissance d'aucun problème qui serait survenu de demandes qui n'auraient pas abouti et qui justifierait la nécessité d'une intervention.

De plus, des discussions sont en cours entre les opérateurs et le régulateur pour la mise en œuvre des services de l'itinérance nationale.

L'approche du consultant, qui consiste à définir ce marché comme pertinent pour une régulation ex ante en imposant une itinérance nationale sur l'ensemble du territoire, n'est pas compréhensible.

En effet, si l'itinérance nationale peut être acceptable dans certaines conditions et pour certaines zones, la satisfaction de toutes les demandes sur un territoire étendu porterait atteinte au principe de la concurrence par les infrastructures. Elle mettrait par ailleurs en péril les projets de déploiement des opérateurs de réseau et limiterait leur capacité de différenciation. De même, ce caractère général et non limité ferait perdre toute portée aux obligations de couverture prévues par les licences mobiles.

Question G5b-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

NON, puisque nous considérons que le marché lui-même n'est pas pertinent pour une régulation ex ante compte tenu également des discussions en cours.

Question G5b-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

RAS

Question G5c-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

NON. D'un point de vue méthodologique les conclusions sont présentées sans aucun arguments ou études qui permettraient de les comprendre.

Plus spécifiquement le caractère non concurrentiel du marché n'est absolument pas démontré. En effet, le consultant lui-même note qu'il existe trois opérateurs capables de fournir un accès à un MVNO. Il n'est donc pas compréhensible que le consultant considère que chaque opérateur mobile est en situation de monopole sur sa zone de couverture. L'approche de régulation ex ante appliquée aux marchés de terminaison d'appel ne s'applique pas au cas des MVNO, puisqu'il ne s'agit pas de terminer un appel sur un réseau, mais d'accéder à un réseau mobile pour fournir des services mobiles. Cette logique du consultant pourrait laisser penser qu'un opérateur cherchant à devenir MVNO devrait se tourner vers tous les trois opérateurs pour accéder à leurs zones respectives.

Rappelons que les 3 opérateurs titulaires de licence C1A ont de fortes obligations de couverture de la population » et ont donc une présence géographique très comparables qui permettrait à de potentiels MVNOs de faire jouer le jeu concurrentiel.

Ainsi, un MVNO souhaitant accéder à un réseau mobile pourrait se tourner vers trois opérateurs afin d'obtenir des propositions commerciales et de choisir la proposition qui lui convient le mieux, dans un contexte où les couvertures mobiles de ces acteurs se chevauchent largement. Par conséquent, on ne peut aucunement parler de monopole.

Par ailleurs, nous n'avons connaissance d'aucun problème lié à des demandes qui n'auraient pas abouti et qui justifierait la nécessité d'une intervention. Le consultant lui-même note qu'à ce jour, il n'existe aucun MVNO, et si, comme il le précise, des demandes ont été faites auprès du régulateur, elles doivent être transmises aux opérateurs pour les analyser.

Question G5c-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

NON, puisque nous pensons que ce marché ne doit pas être considéré comme pertinent pour une régulation ex ante.

Question G5c-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

En ce qui concerne les tarifs d'accès, l'obligation d'orientation des tarifs d'accès vers les coûts (en l'absence d'une marge suffisante pour les opérateurs hôtes) est dissuasive pour les opérateurs qui investissent. De plus, le respect des principes de transparence et de non-discrimination interdirait toute différenciation entre MVNO et nuirait à la possibilité pour les MVNO d'animer le marché selon des stratégies qui leur sont propres. En cas de régulation des tarifs d'accès, il faut simplement s'assurer que les tarifs de gros proposés par les opérateurs permettent aux MVNOs de proposer des tarifs de détail compétitifs sur le marché.

Question G6-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

Nous voudrions tout d'abord souligner à nouveau le problème méthodologique important qui se pose avec cette consultation puisque seuls sont présentées des conclusions sans aucune justification et qu'il est fait référence à une étude sur le FTTH menée par l'ARTCI à laquelle nous n'avons pas eu accès malgré nos demandes.

Nous ne partageons pas la vision que ce marché serait pertinent pour une régulation ex ante et ce pour plusieurs raisons.

Nous n'avons connaissance d'aucun problème qui se poserait sur le marché de détail lié à ce marché (rappelons que les réglementations ex ante des marchés ne sont pas un but en soi, qu'elles doivent être l'exception et que les réglementations sur les marchés de gros doivent avoir pour but de corriger des problèmes sur les marché aval c'est-à-dire de détails). Le marché de détail du haut débit est un marché parfaitement dynamique avec des clients ayant accès à une large palette d'offres à des tarifs compétitifs offerts par les différents opérateurs.

Le constat du consultant selon lequel le développement de la fibre optique sur l'accès peut redonner sens à l'intérêt de ce marché de gros de l'accès internet fixe, surtout au vu de la situation concurrentielle sur le marché de détail de l'internet fixe n'est pas clair. Le consultant ne présente aucun problème de concurrence sur le marché de détail de l'internet fixe qui justifierait l'intervention ex ante. La seule justification pour une telle intervention est son intention de donner du sens à un marché de gros, ce qui ne peut pas être un argument valable pour l'introduction d'une régulation ex ante. En effet, comme expliqué plus haut, avant toute régulation ex ante, il faut tout d'abord définir le marché pertinent et ensuite analyser le test des critères avant de conclure sur la nécessite d'une régulation ex ante.

Dans le cas d'espèce, premièrement le consultant n'a pas analysé le marché pertinent du produit en prenant en compte toutes ses dimensions.

Aujourd'hui, en Côte d'Ivoire, une grande partie des consommateurs s'appuient sur le mobile plutôt que sur le fixe pour accéder aux services de haut débit depuis leur domicile avec des offres de type home

box utilisant les technologies 4G. On retrouve cette tendance dans un grand nombre de pays africain alors qu'elle est négligeable par exemple en Europe. La raison est sans doute le faible taux de déploiement de la fibre. Pour les consommateurs, les offres de box internet sont tout à fait substituables aux offres FTTH tant du point de vue de l'offre que de la demande et viennent encore renforcer la dynamique concurrentielle sur le marché de détail de haut débit.

Cette dynamique concurrentielle sera davantage renforcée avec l'arrivée de la 5G ainsi que l'introduction des offres sur technologies satellitaires.

Dance ce contexte, le marché du haut débit doit être analysé en prenant en compte toutes les offres disponibles sur le marché. Une analyse ne comprenant que le segment du FTTH ne permet pas d'obtenir une vision complète sur les dynamiques concurrentielles du marché.

Deuxièmement, le consultant propose une délimitation géographique du marché en s'appuyant uniquement sur les investissements à date d'Orange. En réalité il ne s'agit pas d'une réelle délimitation géographique en prenant en compte les spécificités du marché et les dynamiques concurrentielles mais simplement d'un découpage artificiel (notamment de la zone dites B) en partant du principe qu'un seul opérateur aurait l'intention d'y investir.

Aucun élément du dossier ne prouve que, à terme, les autres opérateurs n'aient pas de projets d'investissement dans cette zone, et aucun élément ne prouve qu'Orange ait l'intention de couvrir entièrement la zone B (couvrir quelques immeubles ou rues ne signifie pas encore couvrir la ville). Cette délimitation artificielle est donc très contestable dans le cadre d'une analyse de marché.

Troisièmement, le consultant considère qu'Orange doit être reconnu comme un opérateur ayant une puissance significative et donc être régulé, en faisant un découpage qui s'appuie sur les seuls investissements d'Orange CI. Être le seul opérateur dans une zone ne justifie pas en soi cette qualification de dominance, notamment dans un marché en expansion. D'autant plus qu'il n'est pas exclu qu'à terme d'autres opérateurs investissent dans cette zone. D'ailleurs, lorsqu'on observe l'évolution du marché, il est évident que les parts de marché d'Orange diminuent avec l'arrivée de la concurrence.

Quatrièmement, le consultant ignore complètement que le marché du FTTH est en pleine expansion en Côte d'Ivoire. En principe, les nouveaux marchés émergents ne devraient pas être soumis à des obligations réglementaires ex ante, même en présence d'un avantage du précurseur. Le fait de ne pas soumettre les nouveaux marchés émergents à des obligations réglementaires ex ante injustifiées vise à encourager les investissements et l'innovation. En effet, en Côte d'Ivoire, le déploiement du FTTH en est encore à un stade préliminaire.

En 2022, le nombre de **foyers/prises** était estimé à **5 774 937** selon l'étude de la mesure de la société de l'information (MSI) réalisée par l'ARTCI, à ce jour, seulement moins de **250 000** sont couverts par l'ensemble des acteurs ce qui représente environ moins de **5%** des foyers à couvrir. Pour couvrir l'ensemble des foyers il faut un investissement considérable de la part des opérateurs. Ces chiffres montrent que beaucoup d'efforts a été mis pour amener la fibre en Côte d'Ivoire mais qu'il y en a encore beaucoup plus à faire. Dans ce contexte, discuter de la dominance ou d'une régulation ex ante est complétement contre-intuitive. Aujourd'hui, l'objectif principal des opérateurs et du régulateur doit être

l'aménagement du territoire afin de permettre aux populations d'avoir accès aux meilleurs services et aider le pays dans son effort de digitalisation. Orange Cote d'Ivoire est prêt à accompagner cette digitalisation et discuter de tout projet qui vise à améliorer la couverture FTTH du pays mais conteste fermement toute mesure qui vise à freiner le développement de ce marché encore en expansion.

Enfin, le marché est en pleine expansion. Tous les opérateurs ont les mêmes chances d'investir et de réussir, et chacun a commencé ses projets de déploiement avec sa propre stratégie. Dans ce contexte, il est difficile de comprendre l'approche du consultant qui considère les barrières à l'entrée comme élevées.

De plus, comme le mentionne également le consultant, AWALE propose déjà des offres de gros d'accès Internet fixe FTTH dans plusieurs quartiers d'Abidjan ainsi qu'à Bassam, et des offres de gros sur d'autres technologies (radio, satellite) peuvent également être proposées. Ce constat montre que le marché est concurrentiel et capable de proposer des offres de gros sans nécessité d'intervention ex ante.

Plus généralement, Orange pense que la réglementation de la fibre est totalement prématurée, c'est une vision de très court terme qui pourrait obérer l'avenir.

Les réglementations relatives à l'examen du marché devraient être dynamiques et tournées vers l'avenir, c'est-à-dire qu'elles devraient tenir compte des tendances du marché et qu'elles devraient viser à garantir le libre jeu de la concurrence à l'avenir pour le bien être des clients.

Toute régulation concernant l'accès doit respecter le principe de la concurrence par les infrastructures qui constitue le cœur des politiques d'ouverture à la concurrence dans le secteur des communications électroniques. Ce modèle permet la mise en place d'une concurrence pérenne entre opérateurs de réseaux, ainsi que la promotion de l'innovation et de la différenciation. Enfin, ce modèle est le plus favorable à l'emploi et à l'investissement.

Les mesures envisagées ne permettront pas d'atteindre les objectifs visés par l'Etat ivoirien : favoriser le développement des réseaux et des services, encourager les investissements et l'innovation et promouvoir l'exercice d'une concurrence effective. Au contraire, elles aboutiront à l'effet inverse de celui recherché.

En effet, en prenant de manière totalement prématurée (et infondée) la décision de donner accès à la boucle locale d'orange, l'autorité de régulation enverrait un très mauvais signal à certains acteurs qui au lieu de focaliser leur énergie sur les investissements adopteraient ce qui est communément appelé la stratégie du coucou en bâtissant des offres destinées à un unique objectif celui de l'acquisition de part de marché. Certains consommateurs pourraient être effectivement bénéficiaires à court terme mais perdant à long terme et il n'y aura pas de concurrence par les infrastructures permettant aux consommateurs d'avoir plus de choix ainsi que des services différenciés et innovants.

Orange a largement investi depuis 2016 dans ses réseaux FTTH, pour un montant de plus de 125 milliards FCFA. Cette nouvelle réglementation serait un frein à l'investissement. Ces acteurs pourraient également décider d'arrêter ou de restreindre leurs investissements et de s'appuyer, totalement ou

partiellement, sur le réseau d'Orange, alors que plusieurs d'entre eux se sont lancés dans la course au déploiement des nouvelles technologies.

Orange pourrait également s'interroger sur l'intérêt de continuer à investir massivement dans la FTTH. En effet, si l'accès aux concurrents doit être accordé à chaque ligne dès qu'elle est déployée à des tarifs orientés vers les coûts (avec une marge limitée pour Orange), Orange perdra la possibilité de rentabiliser ces investissements à la fois sur le marché de détail et sur le marché de gros. Or, c'est cette rentabilité qui permet de continuer à investir dans les réseaux. Sans un réel retour sur investissement, il ne peut y avoir d'investissement.

Les autorités peuvent évidemment encourager le partage ou la mutualisation des infrastructures, mais ces discussions doivent rester bilatérales, en prenant en compte les intérêts de chacun, sans intervention du régulateur pour définir les conditions de ces accords ou pour imposer des tarifs. On voit d'ailleurs déjà des négociations bilatérales sur le marché, comme également indiqué par le consultant.

En régulant excessivement et en précipitation les marchés fixes, l'ARTCI saperait la concurrence future et l'avenir de la société numérique de Cote d'ivoire ; la surrégulation des réseaux fixes aura pour effet d'entraver la saine concurrence par les infrastructures et de décourager tout effort d'investissement.

Question G6-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

Cf paragraphe ci-dessus

Question G6-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

Cf paragraphe ci-dessus

Question G7-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

Cf : Observation générale sur la méthodologie des marchés pertinents

Question G7-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

Cf : Observation générale sur la méthodologie des marchés pertinents

Question G7-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

Cf : Observation générale sur la méthodologie des marchés pertinents

Question G8-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

Orange CI est jugé puissant sur ce marché (INFRASTRUCTURES SUPPORTS DES RESEAUX FIXES) cependant les infrastructures (poteaux, autres appuis aériens et fourreaux) sont des installations qui ne sont utilisées uniquement pour la fibre. C'est donc contradictoire de juger Orange comme opérateur puissant sur ces deux marchés.

L'analyse est faite en excluant totalement tous les autres acteurs du marché dont il apparait pourtant qu'ils ont déployés des points d'appui.

Question G8-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

NON sur la base de notre argumentaire ci-dessus.

Question G8-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

Pourquoi faudrait-il reconduire des remèdes alors qu'il n'y a eu aucune analyse de l'efficacité des remèdes précédents ?

Question D1-1 : Partagez-vous la vision sur l'absence de caractère pertinent de ce marché ? Identifiez-vous des éléments qui justifieraient à l'inverse de considérer ce marché comme pertinent ?

OUI, cette position est parfaitement corrélée à celle sur le marché de gros.

Question D1-2 : Que pensez-vous des obligations proposées ?

Aucune obligation ne doit être assignée aux opérateurs sur ce marché considérant la décision préalable envisagée par le consultant sur laquelle nous sommes alignée.

Question D1-3 : Quels sont les niveaux cibles à prévoir pour les différents tarifs concernés et/ou les méthodes d'identification des plafonds de ces tarifs ?

RAS

Question D2-1 : Partagez-vous la vision sur l'absence de caractère pertinent de ce marché ? Identifiez-vous des éléments qui justifieraient à l'inverse de considérer ce marché comme pertinent ?

OUI

Question D2-2 : Que pensez-vous des obligations proposées ?

RAS

Question D2-3 : Quels sont les niveaux cibles à prévoir pour les différents tarifs concernés et/ou les méthodes d'identification des plafonds de ces tarifs ?

RAS

Question D3-1 : Partagez-vous la vision sur le caractère pertinent de ce marché ?

NON.

Par ailleurs, nous relevons une erreur dans la numérotation des questions. Les questions sur le dernier marché discuté (marché de l'internet fixe) doivent avoir normalement des numéros débutant par D3 au lieu de Q8 qui est en relation avec le dernier marché de gros listé dans l'étude.

Question D3-2 : Partagez-vous la vision sur la liste des opérateurs identifiés comme puissants ?

NON.

Le cabinet affirme dans son étude :

« *Bien qu'ORANGE CI reste l'opérateur disposant de la plus forte part de marché avec près de 90% (88% au 1er trimestre 2024), cette part de marché tend légèrement à s'effriter.*

Ainsi, depuis deux (2) trimestres, les parts de marché tendent à se rééquilibrer significativement. (…) »

Or la part de 90% est la part volume du marché d'Orange CI tandis que sur la part valeur Orange n'est qu'à 50% du marché.

Puis le cabinet tire la conclusion contradictoire qu'Orange CI reste le seul acteur puissant sur ce marché sur la seule base de la part de marché.

Question D3-3 : Que pensez-vous des obligations proposées pour les opérateurs puissants ?

RAS