



Question 12/1: Politiques tarifaires, modèles tarifaires et méthodes de détermination des coûts des services de télécommunication nationaux

COMMISSION D'ÉTUDES 1

ORIGINE: INSTITUT DES CADRES SUPÉRIEURS EN GESTION DES
TÉLÉCOMMUNICATIONS DU CANADA (TEMIC)

TITRE: RÉFORME DU SYSTÈME INTERNATIONAL DES TAXES DE RÉPARTITION:
UNE LACUNE

Introduction

La réforme du système international des taxes de répartition suscite de vives controverses, notamment en ce qui concerne les conséquences que pourrait avoir une réforme des taxes de règlement pour les pays en développement.

TEMIC craint que nombre de décideurs et d'opérateurs ne saisissent pas pleinement toute la portée des bouleversements envisagés et des solutions proposées pour réussir à relever ces nouveaux défis.

Bien qu'il n'y ait pas lieu ici de s'intéresser en priorité au système des taxes de répartition, qui ne peut être analysé en marge des grandes questions de politique générale, le présent document a pour objet d'apporter une contribution au débat et de souligner un problème crucial qu'il conviendrait d'étudier sérieusement si nous voulons mieux saisir l'importance réelle de cette éventuelle réforme pour tous les partenaires.

Les partenaires

De manière générale, les parties au débat se bornent à évaluer les conséquences probables de la réforme sur les recettes d'exploitation (quelquefois produit net). Cette évaluation est compliquée et, nous le montrerons plus loin, est présentée de façon quelque peu erronée, ou tout au moins incomplète, dans la mesure où l'on n'examine pas assez rigoureusement certaines des variables clés liées à cette réforme.

Il faut en outre établir une distinction entre les conséquences que cette réforme aurait pour l'opérateur et celles qu'elle aurait pour les autres partenaires (utilisateurs/clients, nouveaux arrivants sur le marché ou investisseurs éventuels et pouvoirs publics). La portée et l'ampleur de ces répercussions peuvent varier considérablement d'un groupe de partenaires à l'autre.

Pour l'utilisateur/client

Dans la mesure où une baisse des taxes de règlement entraînerait une baisse des taxes de perception, les abonnés privés et les abonnés professionnels seraient les véritables bénéficiaires d'une réforme du "système international des taxes de répartition".

Les clients réagissent aux variations des prix/taxes. L'expérience montre qu'une baisse des taxes, qu'elle résulte de l'apparition de nouveaux concurrents ou d'une baisse des taxes de perception, se traduit (toutes choses égales par ailleurs) par une augmentation de la demande et de la consommation des services. Cette augmentation de la demande peut nettement compenser, et sans doute au-delà, le manque à gagner causé par la baisse des taxes de répartition.

La sensibilité de la demande aux variations de prix (autrement dit l'élasticité-prix de la demande) varie d'un segment de la clientèle à l'autre et peut quelquefois être très forte, surtout à mesure que l'on s'éloigne de ce qui est perçu comme le sommet de l'échelle des prix.

Pour l'opérateur

Lorsqu'il évalue les conséquences de la réforme des taxes de répartition, ou de toute autre innovation en matière d'exploitation, l'opérateur doit savoir quelles en seront les répercussions pour ses coûts et ses recettes:

- Il doit pouvoir compter sur un système fiable de calcul des coûts et utiliser une méthode d'évaluation adaptée. Les gestionnaires doivent non seulement connaître les niveaux des coûts, mais doivent également savoir comment ceux-ci varient en fonction de l'évolution de différentes variables (par exemple, prix/taxes);
- la réussite dans un environnement concurrentiel suppose des compétences en gestion des recettes. Il devient nécessaire de comprendre, et cela peut même constituer un avantage compétitif, comment les clients (et éventuellement les concurrents) réagissent aux changements de prix/taxes.

Pour formuler une politique des prix, il faut commencer par analyser la sensibilité-prix et par identifier les segments de marché susceptibles d'avoir différentes sensibilités. C'est seulement à ce stade que l'on peut élaborer une stratégie optimale de calcul des prix et déterminer les coûts afférents. **Le calcul des prix a une incidence sur le volume, qui à son tour a une incidence sur les coûts.**

Si elle est associée à une baisse des taxes de perception, une baisse des taxes de règlement ne se traduit pas par une baisse proportionnelle des bénéfices d'exploitation et peut même entraîner une augmentation globale des recettes.

Une question fondamentale se pose alors:

"Quel est le rapport entre variation des recettes totales et variation du prix des communications internationales?" La réponse dépend de l'élasticité-prix de la demande parce que le prix et la quantité demandés évoluent en sens contraire.

L'élément fondamental de l'équation (recettes totales = prix x quantité demandée) est l'élasticité.

Pour les décideurs/instances de réglementation

De même que la baisse du niveau d'une rivière révèle souvent la présence de déchets auparavant cachés, la perspective d'une baisse des taxes de répartition peut révéler et accentuer d'importants problèmes systémiques. Il convient donc au lieu de s'intéresser exclusivement aux symptômes, de s'attaquer aux problèmes fondamentaux du secteur.

Les décideurs ne doivent pas se cantonner à analyser les conséquences de la réforme pour un seul partenaire (par exemple l'opérateur), mais doivent au contraire s'efforcer de concilier les intérêts de toutes les parties et d'étudier toutes les options disponibles afin de relever les nouveaux défis (par exemple le rééquilibrage tarifaire).

Leur objectif principal doit toujours être **"de donner davantage accès, à des conditions abordables, aux services de télécommunication afin de favoriser un maximum le développement socio-économique et culturel"**.

Une lacune

L'évaluation des répercussions potentielles de la réforme des taxes de répartition souffre donc de l'absence d'évaluation rigoureuse de l'élasticité-prix de la demande et de ses incidences sur les recettes et sur les coûts.

Voici quelques éléments qui pourraient faciliter cette évaluation:

- Certains produits et services de télécommunication (par exemple les communications grande distance et internationales), sont beaucoup plus sensibles aux prix que d'autres (par exemple le service de base et les équipements terminaux).
- Il existe une corrélation positive entre l'élasticité-prix et la distance de la communication (ainsi, les services internationaux sont plus sensibles au prix que les services nationaux à grande distance).
- L'élasticité-prix tend à être beaucoup plus forte au sommet de la courbe de la demande (autrement dit, lorsque les prix sont élevés). Par exemple, l'élasticité-prix d'une communication internationale de 3 minutes d'un prix à 10 dollars serait considérablement plus élevée que celle de la même communication pour le prix de 2 dollars. Des études montrent que l'élasticité-prix de la demande pour les services grande distance en Amérique du Nord varie entre -0,8 et -1,5 (Selon certaines études, elle peut même atteindre à long terme -2,71). Ces services grande distance étant relativement bon marché en Amérique du Nord (c'est-à-dire qu'ils se situent en bas de la courbe de la demande), il est probable que l'élasticité-prix des services internationaux dans les pays où les prix sont relativement élevés sera nettement supérieure.
- L'élasticité-prix augmente également à mesure qu'augmente le nombre d'options en présence.
- Plus la période considérée est longue, plus la réaction à une variation de prix (autrement dit l'élasticité-prix) est forte.
- Une augmentation ou une baisse de prix ne se traduit pas par une augmentation ou une baisse correspondante du total des recettes. En effet, les prix et la demande évoluent généralement en sens contraire.
- Plus un produit ou service est perçu comme faisant partie intégrante du schéma de consommation de la clientèle, plus son élasticité-revenu est faible. Inversement, l'élasticité-revenu des "services de luxe" est forte dès que le revenu dépasse un certain seuil ou pour les segments de la clientèle qui dépassent ce seuil.

- L'élasticité-revenu varie d'un pays à l'autre, d'une région à l'autre, et d'un segment de la clientèle à l'autre. Toutefois, on constate, d'après des études pratiques, que des pays ayant atteint des stades comparables de développement économique ont des élasticités-revenu similaires.
- On peut objecter que la pratique consistant à subventionner le service local à partir des services grande distance va à l'opposé du but recherché (qui est de parvenir au service universel) parce que la demande de service local est relativement inélastique (autrement dit, les clients s'abonnent, quel que soit le montant de la subvention).
- L'élasticité-prix des services internationaux est plus forte pour la clientèle privée que pour la clientèle commerciale. Les abonnés à faible revenu ainsi que ceux des zones rurales constituent, eux aussi, des clientèles ayant des élasticités-prix supérieures à la moyenne.

Conclusion

Non seulement les arrangements classiques freinent l'expansion du trafic sortant, mais encore ils masquent et dissimulent des déficiences systémiques plus profondes auxquelles il conviendrait de remédier d'urgence pour faciliter au maximum le développement des télécommunications.

Sans minimiser les problèmes auxquels sont confrontés les pays en développement du fait de la réforme du système international des taxes de répartition, les pouvoirs publics et les opérateurs devraient connaître toute la gamme des options qui se présentent pour permettre de relever avec succès ces nouveaux défis.

Il convient d'étudier attentivement les relations entre recettes et calcul des prix en général, et élasticité-prix en particulier, si l'on veut dresser un tableau objectif des répercussions de la réforme des taxes de règlement et réagir en conséquence.
