

LE MARCHE DES TELECOMMUNICATIONS EN DEPRESSION: Quelles solutions?

RESPONSABILITES ACCRUES DES AUTORITES DE
REGULATION DES TELECOMMUNICATIONS

UIT-D, SGM Q.4/1

Retour sur le Marché

Des marchés pertinents désormais mal délimités



Substituabilité
de la demande



Substituabilité
de l'offre



Couverture
géographique



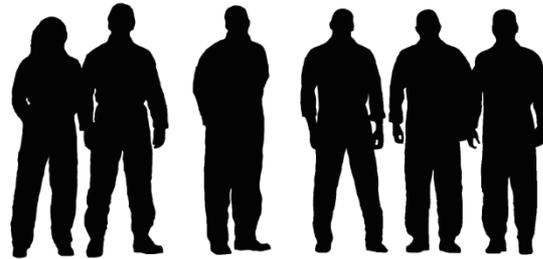
La demande, vue par chaque opérateur, pour une offre donnée



Chaque opérateur
doit pouvoir prendre
les clients de son
concurrent

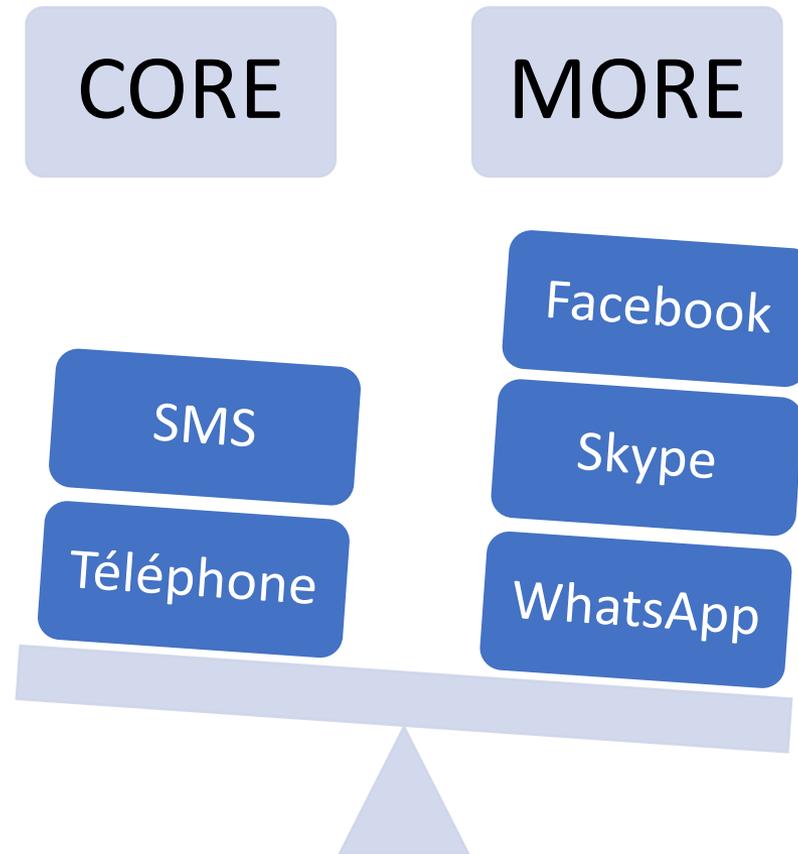


Offre faite par les opérateurs, telle que vue par les consommateurs



Le consommateur doit pouvoir choisir l'offre de «A» ou celle de «B»

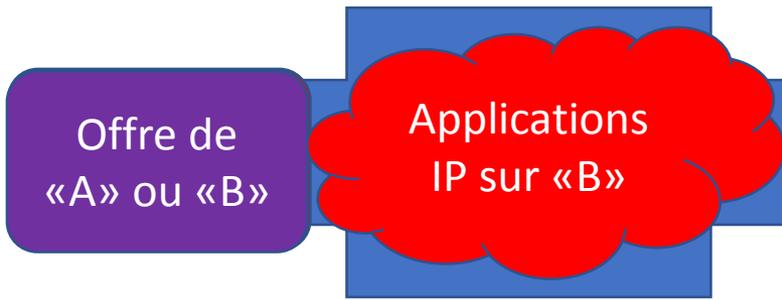
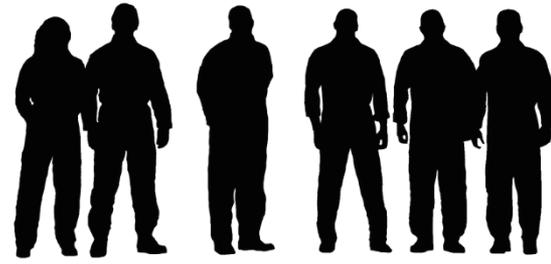
Le CORE ou le MORE?



L'Internet peut-il rester global?

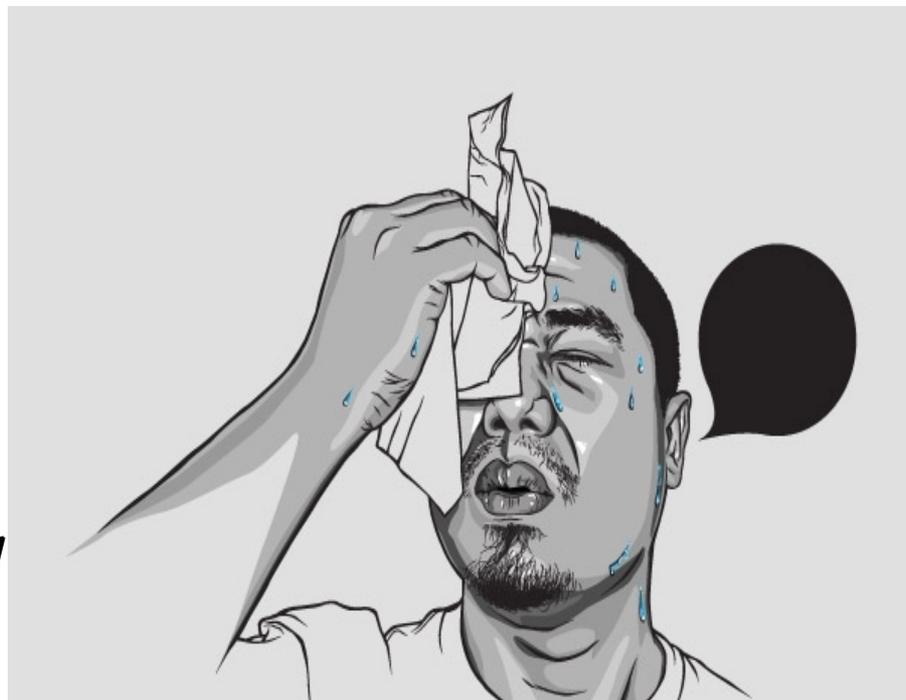
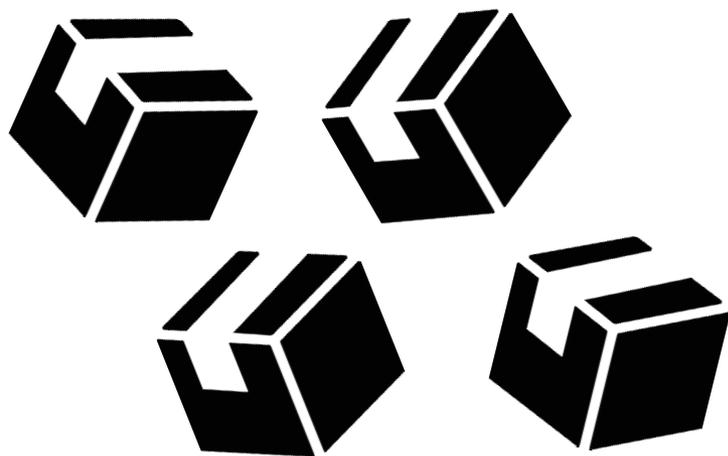


Offre faite par les opérateurs, les consommateurs ne le savent pas



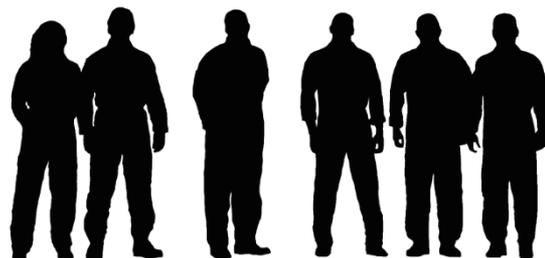


Forfaits et gros soucis



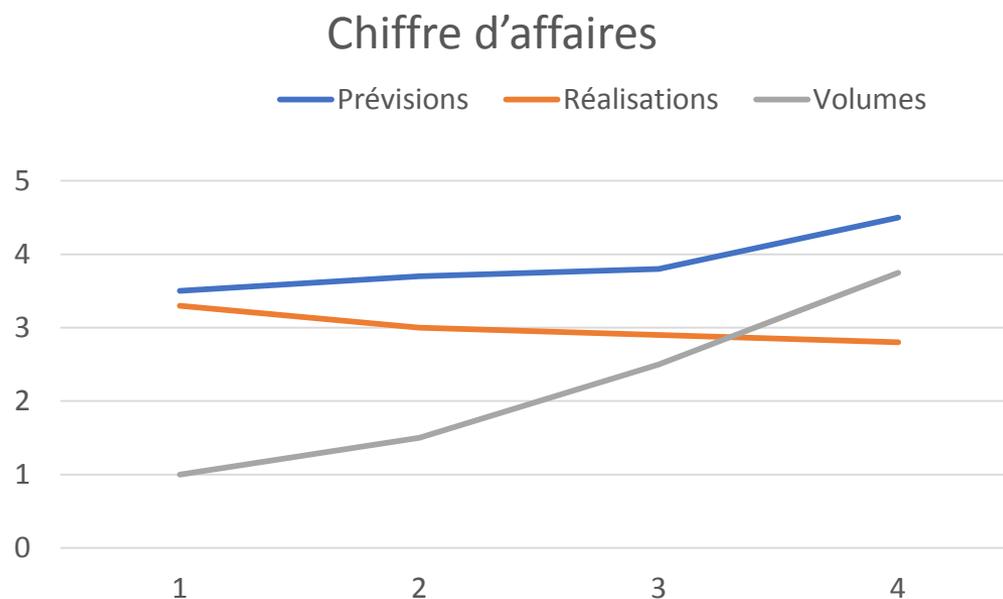


Applications en concurrence sur le réseau de chaque opérateur





Les acteurs du marché s'interrogent





Premières conséquences

- Les petits opérateurs ont, toutes choses égales par ailleurs, des coûts unitaires de services structurellement plus élevés que ceux des gros opérateurs;
- En conséquence, il est difficile d'envisager leur prospérité dans le commerce des forfaits qui s'apparente à une vente aux enchères à l'envers;
- Sans une régulation performante des applications qui parcourent leurs réseaux, leur viabilité ne tardera pas à être à l'ordre du jour.

Cas de la Côte d'Ivoire

- Neuf licences de MNO y avaient été délivrées;
- Certains des MNO qui en sont nés n'ont jamais réussi à grandir;
- D'autres n'ont simplement pas eu l'opportunité de naître car l'ANR ne disposait pas non plus des moyens qui eussent pu leur permettre de le faire;
- Leur nombre a été ramené à quatre MNO.



Les gros opérateurs ne sont pas épargnés: CAS des USA

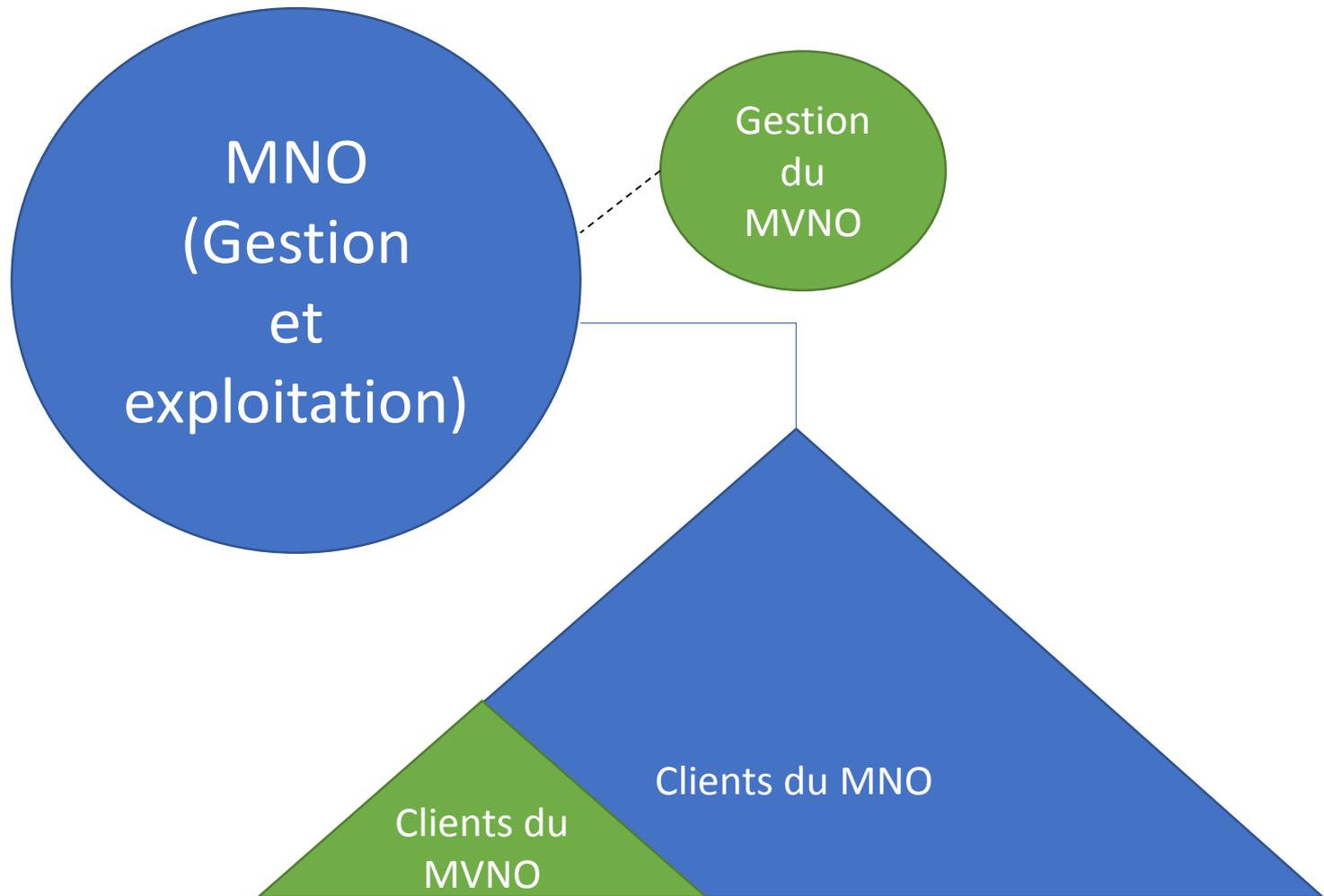
- 22 faillites ou absorptions d'opérateurs de 2014 à 2017;
- Quatre gros opérateurs dominent le marché américain de nos jours;
- Les deux moins gros sont en pourparlers depuis deux ans pour fusionner afin de survivre;
- À la fin il n'y aura plus que trois opérateurs significatifs;
- La FCC (ANR américain) a reconnu il y a quelques années ses difficultés à prendre en considération l'impact de l'Internet sur le marché américain. Peut-être est-ce mieux maintenant.



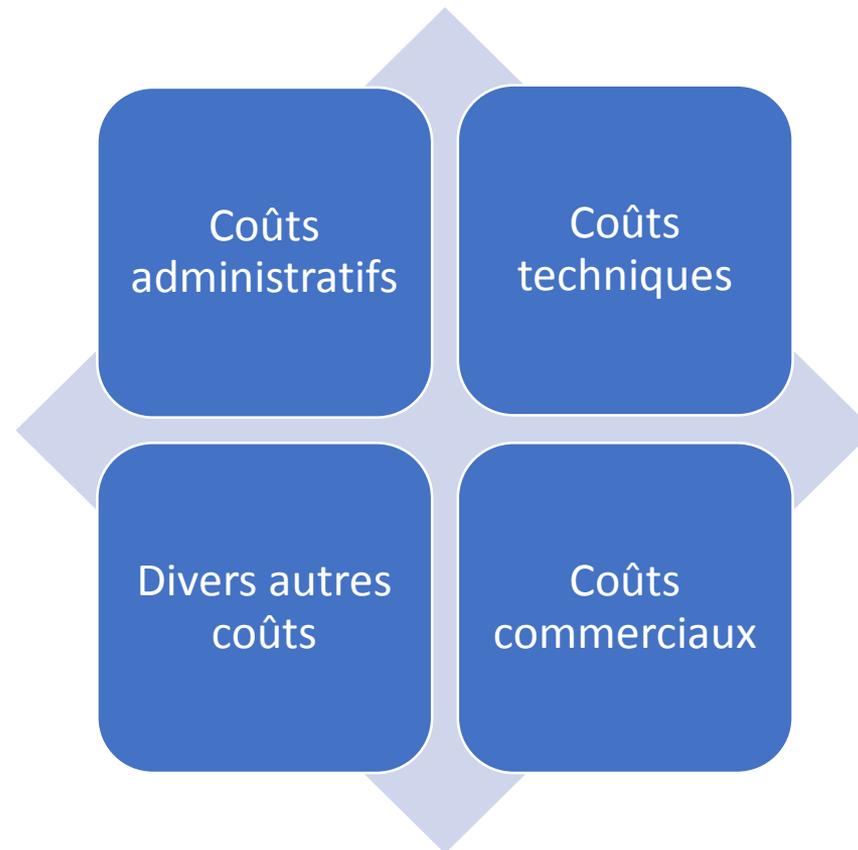
Situation particulière des MVNO

MVNO: Excellente idée pour renforcer la compétition, mais nécessite de la part du Régulateur une compétence particulière

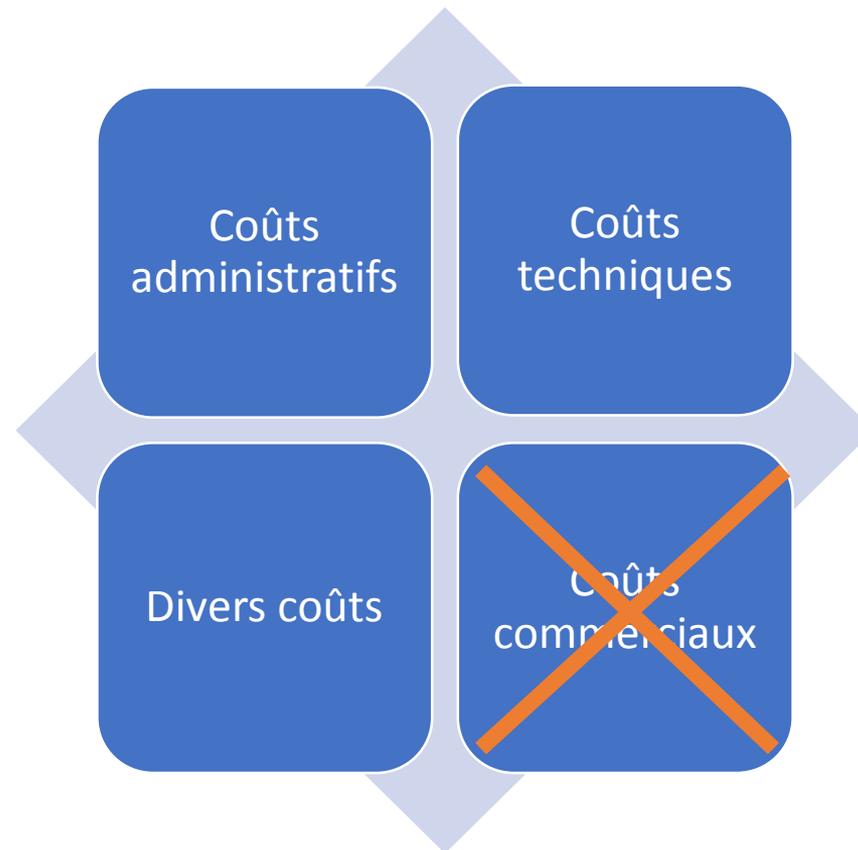
Schéma général du MVNO



Coûts du porteur (MNO) supportés par ses propres clients



Coûts du MNO facturés au MVNO sur la base d'un partage équitable





Les MVNO face aux forfaits



- Un MVNO ne peut pas faire autrement que de commercialiser les applications qui sont supportées par son MNO;
- Les offres des opérateurs sont généralement composées de plusieurs applications;
- Le MVNO n'est pas obligé de proposer à ses propres clients les mêmes offres que celles faites par le MNO aux siens;
- Le coût de l'utilisation par un MVNO d'un service relevant d'une application quelconque du MNO doit donc être connu par l'ANR pour qu'il puisse y avoir compétition.

PISTES DE SORTIE DE SITUATION



Passer de «CORE ou MORE» à «CORE et MORE»

- Skype, whatsApp, viber, facebook et d'autres (le More) doivent désormais faire partie de l'offre commerciale des opérateurs, avec ou sans les forfaits;
- Certaines de ces applications sont susceptibles d'être commercialisées groupées: les catégories d'applications IP;
- Réguler le marché de toutes les applications, malgré les forfaits sans remettre en question les acquis de la libre concurrence.



Nouvelles stratégies des ANR

- Se doter des moyens de délimiter les marchés pertinents pour permettre aux opérateurs (MNO et MVNO) de concurrencer en toute sécurité;
- Respecter les choix de gestion de chaque opérateur en se donnant les moyens d'une régulation asymétrique juste;
- Fonder l'accompagnement des acteurs du marché sur les seules réalités technico-comptables des opérateurs.



Objectifs à atteindre d'urgence par l'ANR

En s'appuyant sur les réalités technico-comptables de chaque opérateur, apporter à tous les acteurs du marché l'appui que voici:

1. Une identification de toutes les catégories d'applications offertes, quelles que soient leurs origines;
2. La connaissance par chaque opérateur du coût des services génériques de chaque catégorie d'application offerte sur son réseau;
3. La connaissance par l'opérateur du coût des forfaits proposés;
4. Le moyen d'arrêter la baisse *incontrôlée* du chiffre d'affaires des opérateurs.



Comment atteindre ces objectifs?

1. Mettre le MORE dans le CORE **grâce aux données du PCRf**
2. Calculer le coût de chaque type de flux de trafic de toute application, que celle-ci relève du CORE ou du MORE

Le PCRF dans un réseau mobile

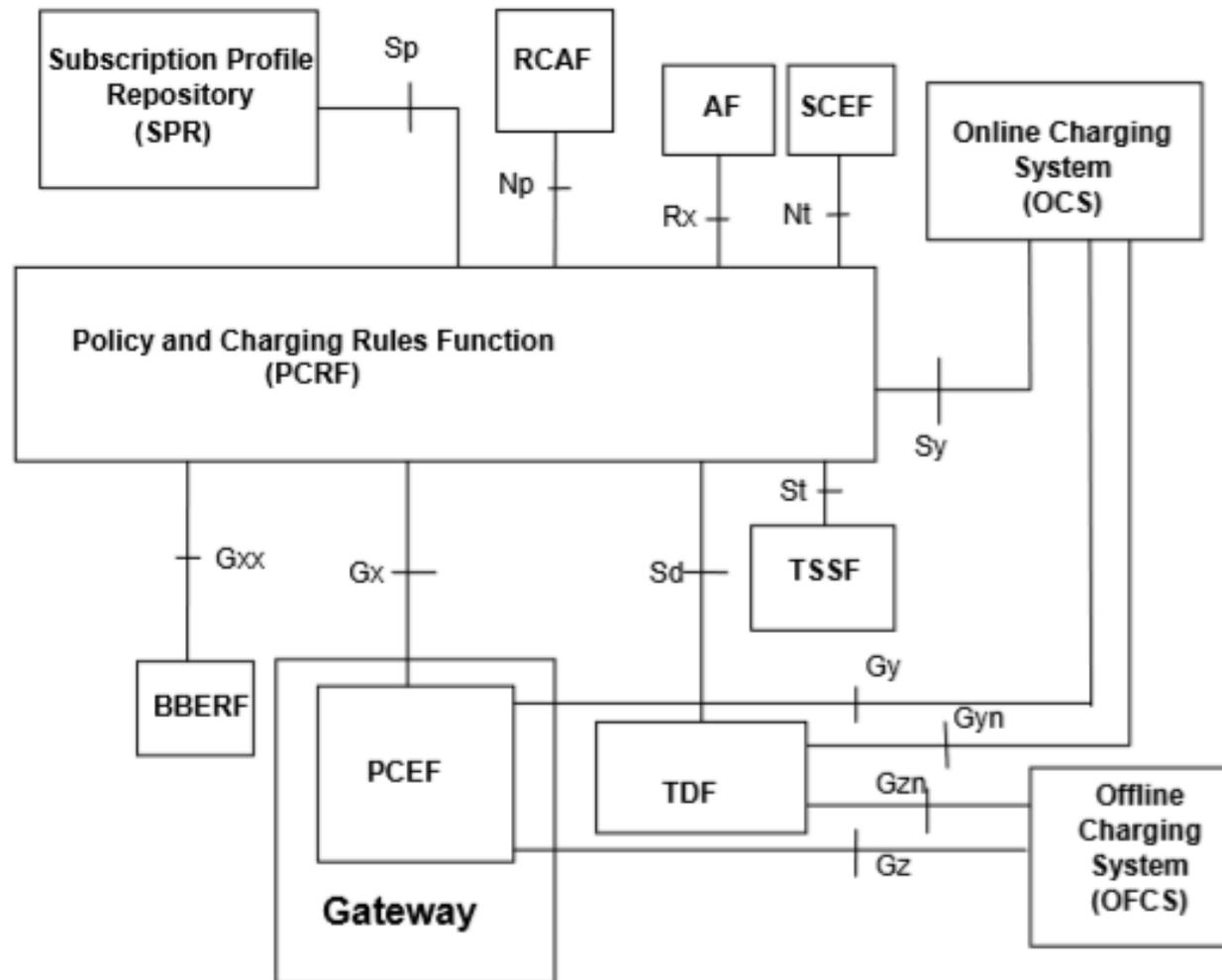
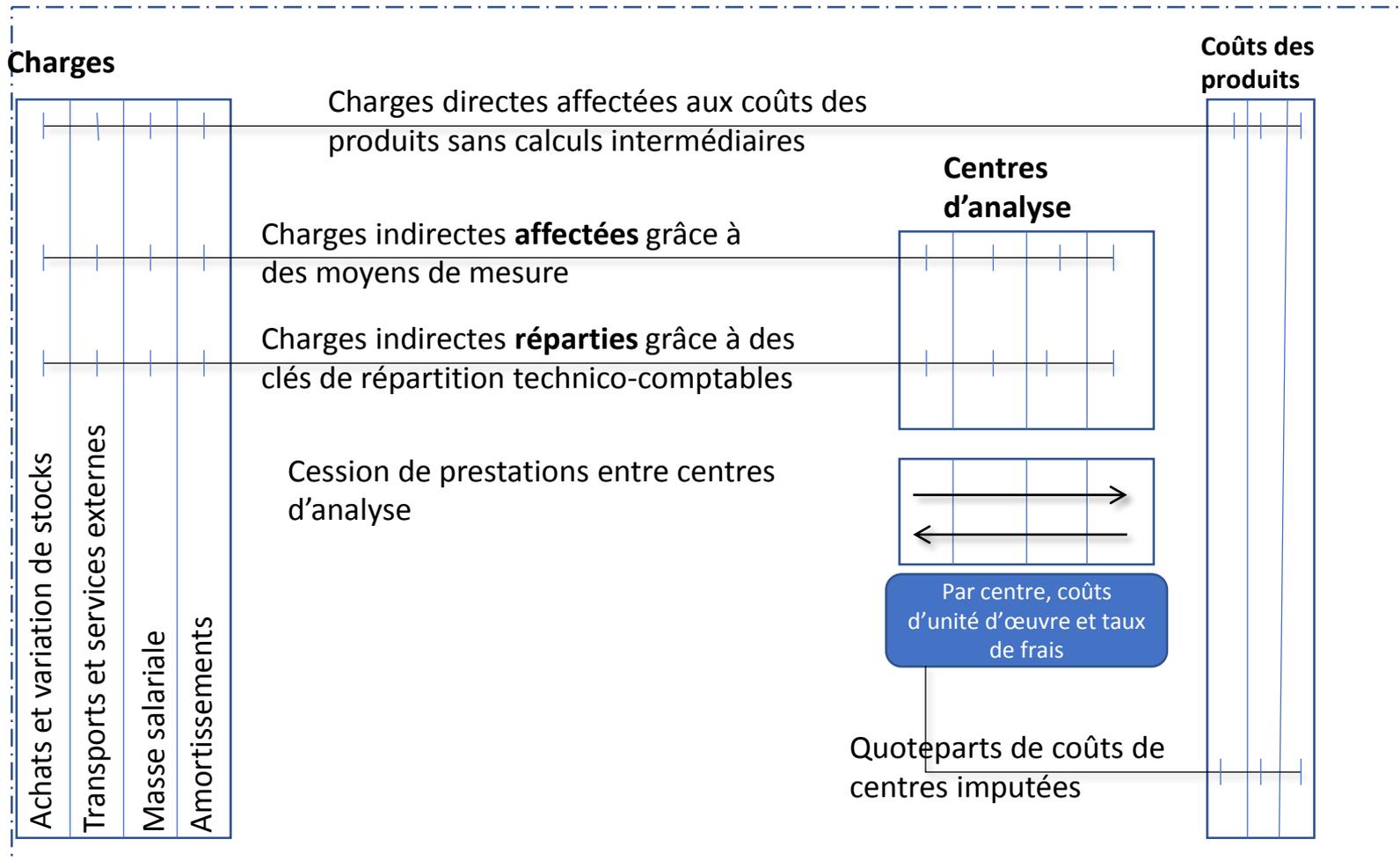
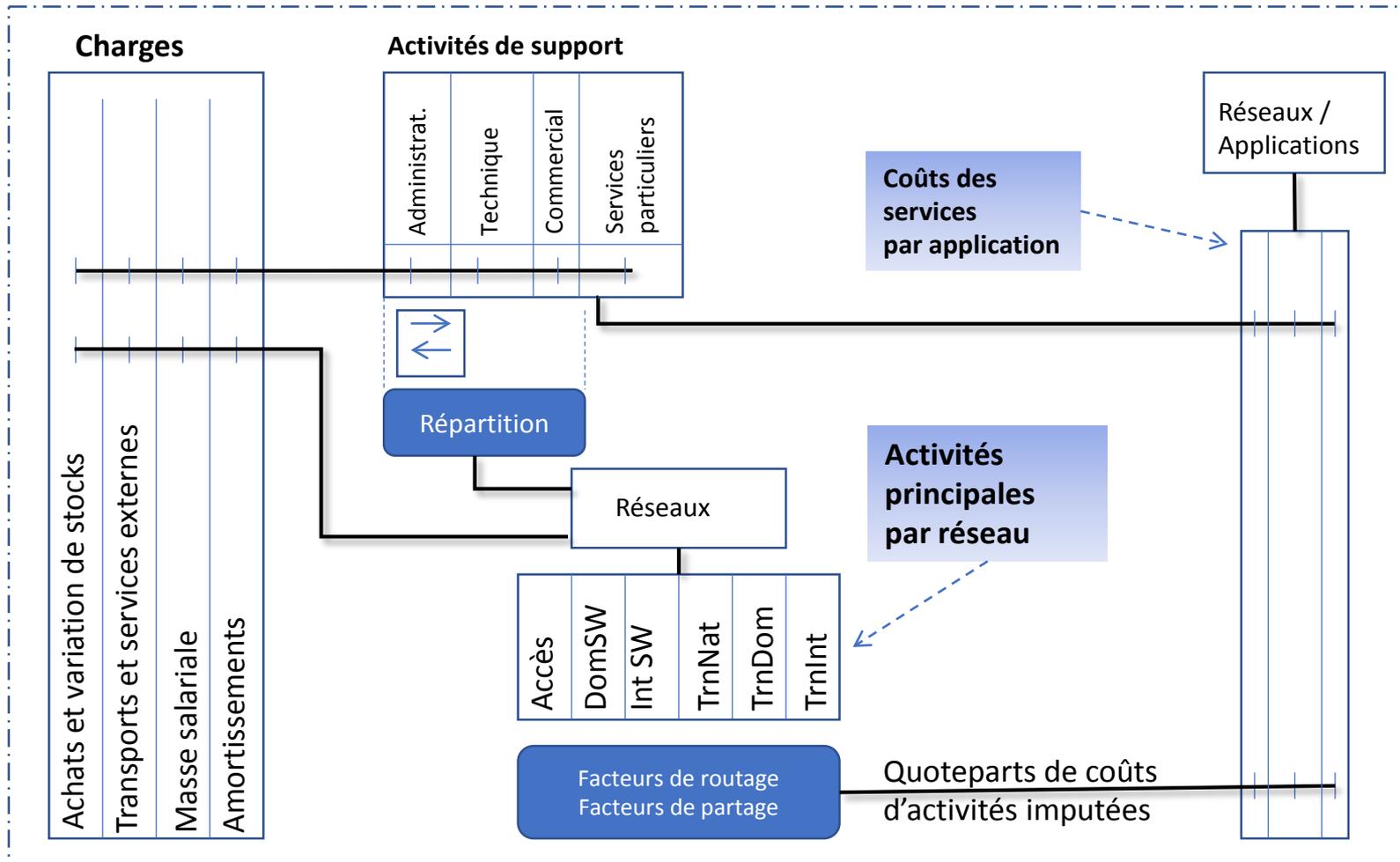


Schéma général de comptabilité analytique aux coût complets



Conception de COST-EC



Un forfait encore obscur en apparence

OPM Rapport analytique sur le coût des offres et services



			MOBILENET1		
Offre	Nom de Service	Application	Coût Total	Coût par MégaOctet	Coût par Minute
☒ MobEmail-NavWebMobUsuelle - SMSPack-TélMobPack711-TélMobPack729	Total		24179445995	2,4134	1,6502
Total			24179445995	2,4134	1,6502

Services génériques du forfait

OPM Rapport analytique sur le coût des offres et services



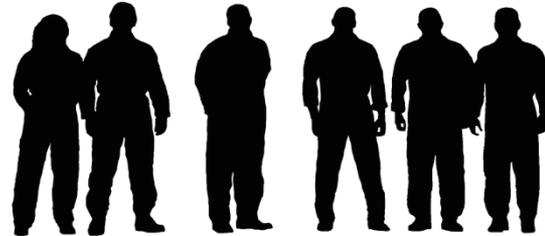
			+ MOBILENET1			
Offre		Nom de Service	Application	Coût Total	Coût par MégaOctet	Coût par Minute
<input type="checkbox"/> MobEmail-NavWebMobUsuelle - SMSPack-TélMobPack711-TélMobPack729	<input type="checkbox"/> 1	TOUTNGN-OnNet	Total	18170785353	2,8855	2,5858
	<input type="checkbox"/> 2	TOUTNGN-National sortant	Total	833358502	1,5776	1,1145
	<input type="checkbox"/> 3	TOUTNGN-National entrant	Total	665276572	1,6029	1,1998
	<input type="checkbox"/> 4	TOUTNGN-Transit national	Total	313407	0,0071	0,0042
	<input type="checkbox"/> 5	TOUTNGN-Prolongement international	Total	33455971	0,5007	0,3142
	<input type="checkbox"/> 6	TOUTNGN-International sortant	Total	1967855584	1,9683	1,2554
	<input type="checkbox"/> 7	TOUTNGN-International entrant	Total	1333441236	1,9596	1,6231
	<input type="checkbox"/> 8	TOUTNGN-Prolongement national	Total	31175700	0,5029	0,3242
	<input type="checkbox"/> 9	TOUTNGN-Transit international	Total	48547626	0,4285	0,2497
	<input type="checkbox"/> 10	TOUTNGN-ClientsVersServeurs	Total	1039369028	1,4803	0,3469
	<input type="checkbox"/> 11	TOUTNGN-NationalVersServeurs	Total	654312	0,0359	0,0084
	<input type="checkbox"/> 12	TOUTNGN-InternationalVersServeurs	Total	55212705	0,6055	0,1419
	Total			24179445995	2,4134	1,6502
Total				24179445995	2,4134	1,6502

Place du More dans le CORE



			MOBILENET1			
Offre		Nom de Service	Application	Coût Total	Coût par MégaOctet	Coût par Minute
MobEmail-NavWebMobUsuelle - SMSPack-TélMobPack711-TélMobPack729	+	1 TOUTNGN-OnNet	Total	18170785353	2,8855	2,5858
	+	2 TOUTNGN-National sortant	Total	833358502	1,5776	1,1145
	-	3 TOUTNGN-National entrant	MobEmail	6641172	1,8088	0,4239
			NavWebMobUsuelle	0	0,0000	0,0000
			SMSPACK	723692	3,9420	0,2310
			TélMobPack711	390781834	1,4885	1,7879
			TélMobPack729	267129873	1,7971	0,8424
			Total	665276572	1,6029	1,1998
	+	4 TOUTNGN-Transit national	Total	313407	0,0071	0,0042
	+	5 TOUTNGN-Prolongement international	Total	33455971	0,5007	0,3142
	+	6 TOUTNGN-International sortant	Total	1967855584	1,9683	1,2554
	+	7 TOUTNGN-International entrant	Total	1333441236	1,9596	1,6231
	+	8 TOUTNGN-Prolongement national	Total	31175700	0,5029	0,3242
+	9 TOUTNGN-Transit international	Total	48547626	0,4285	0,2497	
+	10 TOUTNGN-ClientsVersServeurs	Total	1039369028	1,4803	0,3469	
+	11 TOUTNGN-NationalVersServeurs	Total	654312	0,0359	0,0084	
+	12 TOUTNGN-InternationalVersServeurs	Total	55212705	0,6055	0,1419	
		Total		24179445995	2,4134	1,6502
Total				24179445995	2,4134	1,6502

Réorganisation du marché au profit de tous les acteurs



Offres traditionnelles de
«A»

App. IP sur «A»
concurrentes des offres
traditionnelles de «A»

App. IP sur «A» non
concurrentes des offres
traditionnelles et
classées par catégories

**Merci pour votre aimable
attention**

www.tactikom.com