



Une boutique SFR dans Paris. LA TRIBUNE

TÉLÉCOMS

SFR - Une hausse des prix est-elle inévitable après sa vente ?

Le passage de quatre à trois opérateurs va rendre le marché des télécoms moins concurrentiel et devrait favoriser une hausse des tarifs difficile à contrer, même en imposant des concessions aux acteurs.

AMÉLIE CHARNAY

Janvier 2012. L'opérateur télécom Free fait une entrée fracassante sur le marché de la téléphonie mobile en cassant les prix. En 80 jours, il prend 2,6 millions de clients et près de 4 % de part de marché à ses concurrents, qui sont contraints de s'aligner. Un an après, les tarifs du marché ont baissé en moyenne de 11,4 %. Un vrai séisme. Le phénomène exactement inverse pourrait-il se produire avec un passage de quatre à trois opérateurs, dans le cas où la cession de SFR à Bouygues Telecom, Iliad (Free) et Orange venait à se concrétiser ?

Un acteur qui disparaît, c'est forcément

moins de concurrence sur le marché grand public des télécoms. Il en résultera mécaniquement une incitation à rehausser les tarifs, car les clients auront moins de choix pour aller ailleurs. Mais les choses ne sont pas si simples.

Des précédents d'augmentations en Europe

« Dans une consolidation, l'enjeu ne se porte pas tellement sur le nombre d'acteurs car il n'y a pas de chiffre magique », nous indique Etienne Chantrel, expert en économie de la concurrence et associé au cabinet Eight Advisory.

« Ce qui importe, c'est de savoir si la nouvelle structure de marché qui en découlera va poser problème. Et pour cela, il faut commencer par regarder les parts de marché de chacun, mais aussi se demander s'il y aura des risques accrus de collusion, des freins pour de nouveaux entrants, si les clients auront un pouvoir de négociation sur les prix, etc ».

Il y a toutefois des précédents documentés. En 2018, le Berec (l'organisme des régulateurs européens des communications électroniques) a publié une étude sur trois exemples de passage de quatre à trois opérateurs télécom : en Autriche (2013), en Irlande (2014) et en Allemagne (2014). Avec pour conclusion que ces fusions ont eu tendance à réduire la concurrence par les prix au détriment du consommateur final. « Sur les quinze dernières années, les fusions télécoms ont été associées à des hausses de prix de l'ordre de +5 % à +25 %, selon les cas en Europe », confirme un économiste expert du marché.

Toutefois, les effets observés sont à prendre avec précaution. « Le contrôle des concentrations est systématique en Europe pour des opérations de cette ampleur. Cela si-

gnifie que les cas problématiques ont normalement été interdits ou autorisés sous condition de "remèdes" pour minorer au maximum les effets anticoncurrentiels. En théorie, on ne devrait donc jamais observer d'opérations ayant conduit à des hausses de prix », fait observer Etienne Chantrel. On peut du coup se demander si les hausses n'auraient pas été encore plus élevées sans contrôle.

Les promesses des opérateurs ne suffiront pas

En attendant, les opérateurs concernés assurent qu'ils veulent faire des gains de synergie et gagner davantage de clients sur leurs infrastructures. Mais pas augmenter les prix.

« Nous tenons la promesse de maintenir nos prix bas depuis 25 ans et nous n'avons pas cessé d'enrichir nos forfaits aux mêmes tarifs depuis tout ce temps », nous assure le directeur général d'Iliad Thomas Reynaud. « C'est vrai sur le mobile mais pas sur le fixe. Cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas sincères au moment où ils le disent, mais c'est un engagement difficile à tenir car nul ne peut préjuger de l'avenir du marché », réplique un ob-

servateur du secteur. Voilà pourquoi les autorités de la concurrence ne se contenteront pas de belles promesses.

Pour savoir quelles concessions imposer lors des fusions, comme céder une partie de la base clients, elles disposent d'un indicateur mesurant l'incitation d'une entité fusionnée à augmenter ses prix, en prenant en compte la proximité concurrentielle entre opérateurs et leurs marges. C'est ce qui a conduit Bruxelles à contraindre Orange et l'espagnol Masmo- vil à céder des fréquences au trublion roumain Digi. Et pour le moment, les tarifs ne sont pas repartis à la hausse sur un marché passé de cinq à quatre acteurs.

Des mesures similaires pourraient être imposées au consortium français désireux de reprendre la plus grande part des actifs de SFR. Mais cela pourrait réduire l'intérêt pour lui de conclure l'affaire. C'est la raison qui va le pousser à argumenter des gains d'efficacité (meilleure couverture, innovation, qualité de service) pour justifier une concentration. Mais ces bénéfices devront rester démontrables, quantifiables et profitables aux consommateurs. **LT**